人脉关系是现代社会生活中的重要组成部分。我的人脉从哪里来，这是当代律师经常说的一句话。因为人脉的强弱，直接关系到律师业务的生存之本—— 案源。我们如何有选择地构建自己的人脉，怎样建立自己的人脉呢？这不仅是刚刚走上律师之路者需要思考的问题，也是有多年律师从业经验者需要思考的问题。学会打造你的人脉资源，让自己成为一个行走在人际网络中的高手！

人脉是成功律师用一生去经营的财富

大律师之人脉

DA LU SHI ZHI REN MAI

杨立娟 主编



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

DA LU SHI ZHI
REN MAI

在美国，有一句流行语：

“一个人能否成功，不在于你知道什么(what you know)，而是在于你认识谁(whom you know)。”







平 面 设 计

上架建议 律师·成功学



ISBN 978-7-5036-7598-0
9 787503 675980 >
定价：20.00元

杨立娟 主编

大律师之





图书在版编目(CIP)数据

大律师之人脉/杨立娟主编.—北京:法律出版社,2007.9
(律师职场)
ISBN 978-7-5036-7598-0
Ⅰ.大… Ⅱ.杨… Ⅲ.律师—人际关系学 Ⅳ.D916.5
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第123934号

大律师之人脉
杨立娟/主编

编辑统筹 大众法律出版分社
策划编辑 赵利铭
责任编辑 韩满春
装帧设计 乔智炜

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 北京北苑印刷有限责任公司
责任印制 陶 松

开本 A5
印张 9.125
字数 175千
版本 2007年9月第1版
印次 2007年9月第1次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)
网址/www.lawpress.com.cn
电子邮件/info@lawpress.com.cn
销售热线/010-63939792/9779
咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司(100073 北京市丰台区莲花池西里7号)
全国各地中法图分、子公司电话:
北京分公司/010-62534456
上海公司/021-62071010/1636
重庆公司/023-65382816/2908
第一法律书店/010-63939781/9782
西安分公司/029-85388843
苏州公司/0512-65193110
深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5036-7598-0
定价:20.00元
(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

前　言

专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

——戴尔·卡耐基

美国钢铁大王戴尔·卡耐基虽然不是律师圈里的人，但他这句话确实是放诸四海而皆准的真理，即使是对律师而言，也具有重要的指导意义。

随着我国法制社会建设进程的加快，法律越来越为国家和普通大众所重视，投身于法律工作的人也凭借着这股东风逐渐壮大着自己的队伍。在这支法律大军中，人数最多、涉及法律面最广、与普通人最贴近的，当属律师了。

目前，我国社会的需要使得律师人数逐年递增，律师业从而形成了一个庞大的产业。但人一多，竞争也势必会日趋激烈，许多年轻的律师在这种竞争环境中纷纷败下阵来，空怀满腔热血而不得不转投他路；而那些仍旧坚守在律师岗位上的新律师，也大多数过着清苦的日子，甚至有时还不如那些从事体力工作者

的人活得有滋味。原因何在？戴尔·卡耐基的那句名言就是答案！

人脉资源对于一名律师来说至关重要。很多成功的律师人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾经有一位大律师说："律师行业的95%是人,5%是法律。"所以说,无论你从事什么职业,学会处理人际关系,你就在成功路上走了85%的路程,在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D.洛克菲勒说："我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。"

所以,律师要想在该行业占据一席之地,想在律师行业取得成功,就一定要营造一个适于成功的人际关系。

在中国律师行业,广泛的人际关系是律师行走在律师道路上的有力保障。它不仅是律师日常生活的润滑剂,也是律师事业成功的催化酶。独木难成林,没有人脉,没有好人脉的律师注定很难成功。

有人说人脉是律师一生的财富,这一点也不夸张。对律师而言,好人脉就像一座挖不尽的金矿,是一笔无形的财富。尤其是在中国这个极其讲究人情面子的社会里,人脉的作用不可低估。

经济的飞速发展,带来了人际关系的重新排列和组合。一个律师一生所面临的各种关系,比以前更新鲜、更复杂,变化也更迅速,这就要求我们要头脑更灵活、更快适合社会,花费更多的心思、动用更多的手段来经营自己的人际关系。如果处理得好,人际关系就是你一生最宝贵的资源,为你走向事业的顶峰,

提供源源不断的动力;如果处理不好,则会给你的人生带来很大的障碍,造成很大的损失。因此可以说:“人脉决定命运!”

作为一个律师,没有案子可办,没有业务可办,没有人请,无疑是一种悲哀,一种失败,一种耻辱。由此可见案源对律师来说是何等的重要。那么对于刚走上律师岗位上的年轻律师和在律师行业滚打多年的老律师来讲,获得充足案源的捷径是什么呢?毫无疑问,人际关系是不可忽略的重要因素之一。

一个人的力量是微弱的,众人拾柴火焰高。俗话说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。能够利用别人的优势,与之建立良好的合作关系,是律师成功的法则,好人脉是律师一生的财富。

好人脉是一座挖不尽的金矿、是一种无形的资产、是一笔无形的财富。好人脉会带您步入成功的殿堂,使您在律师的道路上感受到人生的完美。此书会带您走进律师人脉的王国,让您体味到人脉的精髓,让您学会如何积累人脉的资本,如何经营人脉网络。本书共八章,鞭辟入里,全面而又入木三分。愿本书能够让您在律师的道路上越走越远……

杨立娟

2007 年 6 月

目　录



第一章

律师案件的来源

作为一名律师，除了应有的社会责任感，没有什么比开拓案源更重要了。因为，案源是律师的生存之本。律师开拓案源，只有走对路才能有出路。有道是："条条道路通罗马。"虽然路是一样的路，但每个人的走法却不一样；相同的是：人们一直在执著地追求更好的走法，让自己有出路。

获得充足案源的捷径

这个社会是有章可循的，找对门路，就有出路；走错门路，就会走进死胡同。作为一名律师，不论你是刚刚入门的实习律师，还是小有成就的职业律师，就算是大名鼎鼎的大律师也不可忽视案源的重要性。那么该如何获得充足的案源呢？大体上有以下几条路。

走亲戚朋友之路

几乎每个走上律师之路的人，在最初的打拼阶段，无一例外不是从亲戚、朋友的介绍案源中起步的。不过有的律师说，二十世纪九十年代的亲戚、朋友介绍与如今的亲戚、朋友的介绍是有区别的。相比较而言，九十年代的律师业务范围很窄，如今人际交流的渠道更宽阔，业务范围更广了。

“学会像律师一样思考”的新律师，必须明白这个区别，否则，你仍然没有走对路。因此，如今需要亲戚、朋友介绍案源，你一定要让他们明白：你这个律师，不仅仅是帮别人打官司的人，你还能提供很多的优质法律服务，你是一个有着专业技能的、“金钥匙”般的法律服务者。只有这样，你的路子才很宽。

同时，一定要记住：在接受亲戚、朋友的介绍时，要按服务的项目收取相应的报酬。一则体现出你的律师价值；二则是为了解决生存问题。只不过你可以这么说：“坦率地说，从我个人的角度来讲，我可以不收你的费用，但是这是国家法律的规定，律师收费是由律师事务所决定的，何况律师就是专门吃这碗饭的。”当然，接受亲戚、朋友介绍的案源还有其他很多技巧，这不是虚伪。

走法律援助之路

不要狭隘地认为，法律援助就是各省司法厅法律援助中心安排的那点法律援助案子才是法律援助；也不要险隘地认为法律援助都是费力赔本的苦活路。俗话说“有得必有失”，要辩证

地看待二者的关系。作为一名新律师,要学会主动参与行业主管部门安排的法律援助和自己经过判断后认为值得参与的社会法律援助,而且法律援助的范围不要局限于你所在的省、市、县,要将眼光放大于全中国。

走个人服务之路

当90%的律师都将开拓案源的眼光放在某一领域时,其实这个领域已经不需要律师提供法律服务了,特别是不需要新手律师了。作为一名律师,要眼光开阔,还要有独特的想法,会思考。其实在中国"个人法律服务"这一领域,有广阔的市场,隐藏巨大的利润。试想:如果你能认识一些企业主,真诚地告诉他们,"拿出一晚上洗桑拿花费的钱和打麻将输的3000或者5000元钱,请一名律师做一年的个人法律顾问,先生你就可以像港台电影所演的那样,随时叫你的律师来处理法律问题。"事实上,关于中国的"个人法律服务市场的大,有时候想起来都很兴奋。"关键是:你有这个兴奋劲吗?

走自我策划之路

知道策划的意义所在。一些所谓的"营销大师",只不过是从理论上更好地欺骗那些道行不深的人而已。其实,营销是很简单的事,它的终极追求无非是:用非法律、法规所禁止的各式手法去挠目标客户的痒处,让他(或者她)如痴如醉、欲罢不能而已。因此,律师开拓案源的自我策划就显得尤其重要。我没有别人的案源,可我有自己的本身的案源啊,"我可以起诉铁道部

火车票涨价、火车上买东西不给发票；我可以起诉高速路不高速；我可以起诉某知名广告含有歧视自己的信息；我还可以起诉某国外知名化妆品含有对人体危害的成分等”。

走社区服务之路

随着中国经济的飞速发展，城市建设也在不断地加快。房地产开发成为一种趋势，而且开发的程度越来越高，中国因此而建立的社区也越来越多。律师开拓业务千万不能忽视社区法律服务。据报道一位很勤奋的年轻律师，每周日都去一些高档社区摆摊接受免费咨询，他真诚的笑容终于赢得了社区内好几个公司大老板的认可，之前这些老板根本没有请律师做法律顾问的意识，在这小伙子律师的引导下，他们才明白了律师对企业法律风险的控制是多么的重要与必要。另外，他还因此接了不少个人的诉讼案子。

走团队服务之路

在自己还不能独立行走的时候，借助别人的“搀扶”和使出自己储存的“能力”一起走路，也不失为一条好办法。关键是自己要端正思想，摆正自己的位置，要有团队服务的意识，这个时候你的角色只能是团队律师中的辅助人员。因此，刚开始做律师，不要急于自己独立去办案子，你可以寻求做老律师的助理或者做某团队律师驻某企业的定点律师。

走毛遂自荐之路

敢想还要敢做,人不应该只想而不做,这样成功将永远远离你。我们要有“毛遂自荐”的精神,律师服务不能像开店理发的理发师一样,等顾客上门找你。多看当地的报纸、电视新闻、工商局的注册公告等信息,看见有新的企业成立或者外地企业进驻本地,你一定要按 CI 与 VI 的模式投书这些还没有法律顾问的企业。纵然是这个企业本身不聘请你,至少你精美而踏实的自荐也许能打动具体读你自荐书的经办人,他(她)留有你的联系方式,说不定会给你带来意外的惊喜。

走新闻媒介之路

律师需要宣传家的技巧,在“迷信”新闻媒介的国度简直就是真理。律师要学会寻求与媒体的合作机会。只要肯付出时间和精力,媒体很多的公益活动都需要律师的介入,需要经常看报纸,看到公告后要主动与编辑联系,毛遂自荐,不计报酬。同时还要多接交记者朋友,记者需要法律新闻素材,律师需要到报社、电视台投诉的当事人。主动参与新闻媒介报道的社会热点案件、公益诉讼案件,哪怕就是在报纸上说上三五句点评或者在电视上露一张小脸,那都是积累与财富。

客户是你的衣食父母

律师行业由于其目标的不确定性、服务的无形性、服务的高

风险、顾客评价的综合性等特点，客户往往都是通过家人、熟人、朋友、客户等关系介绍或转介绍而来，业务的拓展模式还停留在古典而反潮流的状态，故而律师业务通过传统的市场营销和行销的方式很难取得好的效果，尤其是在当前律师以个人为单位面向社会的宣传，往往因为没有形象具体的产品而缺乏较好的社会公信力。

所以，在传统的律师服务中，客户是律师的衣食父母，是律师成长的重要的资源。以客户为中心、满足客户需求是市场营销战略的精髓。要做到以客户为中心、满足客户需求，就要站在客户的立场，代表客户的利益，了解客户的需求，努力提高服务质量，规范法律服务行为，改善法律服务手段。如果不能取得客户的信任和认可，就很难建立服务关系。

对于那些出道多年、资格老道、阅历丰富的大律师来说自然懂得“客户是衣食父母”的道理，那么刚出道的年轻律师该怎样处理与客户的关系呢？

可以说客户的维护与发展是年轻律师走向成功的必修课。

有的年轻律师，总想做“大”业务，把操作“大”业务视为衡量成功与否的标志。从长远的角度看，业务的大与小是次要的，业务的稳定性是首要的。而维系业务稳定的重要基础是维护客户的手法。

法律顾问历来被视为律师的传统业务。看看现实中这样的情景：与客户接触得不错，谈成了法律顾问，签了顾问合同，律师一次性收了若干律师费。客户开始找律师。客户总想“我一年交了那么多钱，不能白交，我得多用用律师”。于是隔三差五地

找；而律师呢，老想，“不就一年几万块钱吗，怎么老是麻烦我？”于是能推就推……三番五次，客户与律师先前良好的感觉没有了，有的甚至心生怨哀。于是，第二年不再与律师签约了。这种情形并不少见，为什么？因为客户与律师双方心里都不平衡，一个觉得钱交得多，而用律师用得少；一个觉得钱收得少，而被用得多。当一个事物不平衡的时候，破坏性局面自然出现，探究一下，是谁之过？是维护客户的手法出了问题。

《中国律师》2003 年第 7 期，公布了一份大洋彼岸律师“维护客户的妙方”。引来众多律师的切磋，见仁见智，一时好不热闹。然而，这份“妙方”到底为律师和客户开了什么药呢？原来它建议在“建立客户关系”上花 80% 的精力，其实又可细分为四类手法：

其一，直接针对客户而采取措施，比如组织一支客户服务团队，为每个客户制定专门的市场计划；

其二，针对案源介绍人对症下药，不要忘记给你的案源介绍人发致谢卡；

其三，针对潜在客户未雨绸缪，列出至少三名你潜在客户的名单，半个月至少与他们联系一次；

其四，针对身边的人，会开发身边人的能量，可以让你的秘书、助手一起参与到你的业务开拓计划中来。

它建议在“建立良好信誉”上花 20% 的精力，同时又可将之主要分为四种手段。

1. 经常读书和刊物，阅读各类行业出版物，了解对你的客户和关系户有重要性的东西；

2. 利用业余时间写一些文章，坚持每月依地址本至少发出一篇文章、一封信以及一份客户简报；

3. 多参加社会活动，关注与自己专业领域有关的各种会议、研讨会、商务展会等，并在这些场合中积极发言或主持节目；

4. 和别人多交流，一有机会就谈你的业务专业领域。

冷眼细观之，这些手段、手法就是针对客户的信息"输入"与"输出"过程的不断重复，而这个重复的过程，却体现了一种"润物细无声"的精神，即"用心关怀着客户"并且似流水绵绵不断。以此反观我们的"法律顾问"服务，我们做到了吗？

有人将发展与维护法律顾问客户比作植树造林，而项目、案子等"大"业务就如同树上结的果子。

如果不拥有森林的话，谁也不知道哪棵树上能结果子。其结果就是一旦发现某棵树上有果子了，众多律师就会蜂拥而上，开始摘果子的"投标"，介绍自己，介绍事务所，介绍自己的社会关系能力，实在不行，开始压价，许诺回扣……那种"秃鹫式"开拓"风采"一览无余。

为什么会这样？因为那棵结果子的树不是自己的，平时不种树、不维护，果实熟了自然砸不到自己头上，急啊！但假如拥有一片属于自己的森林，平时又勤浇水、勤施肥，果子熟的时候，别人摘不走；没果子的时候，这片森林还能提供一片"阴凉"呢——每年的固定收益——年费呀。所以说，从法律顾问这一点可以引申一系列律师与客户之间的关系。与客户搞好关系直接决定着自己的生存。

你的客户在哪里

律师业务的特点表明，律师无法凭借自己的律师身份和专业特长直接从社会获得业务，而必须通过一定的媒介把你的律师身份、专业特长、人格魅力等信息传达到特定的人群，这个媒介就是人际关系。

按照美国著名的推销员拉德的“二百五定律”，每一位顾客身后大约都有二百五十名亲朋好友，如果赢得每一位顾客的好感，就意味着赢得了二百五十位潜在的顾客。推而论之，每一位律师身后也应该有二百五十位亲朋好友，律师的业务大都是依赖这二百五十位亲朋好友的介绍或转介绍而来。

但事实果真如此吗？人的精力和注意力总是有限的，谁也无法保证自己能同时关注和关心 250 位亲朋好友，而“二百五定律”始终在发生作用，这又是为什么？

美国销售专家杰尔·厄卡夫与美国专业作家维利伍德合著了《关系决定成败》一书，该书中提示出了人际关系的金字塔结构，自上到下分为六层：看重与我关系的人、尊重我的人、对我友好的人、喜欢我的人、知道我名字的人、不知道我名字的人。这个结论告诉我们，其实每个人都生活在金字塔结构的人际关系中，而且一个人拥有关系的多寡和质量的好坏，在很大程度上决定一个人生活品质和他生活的丰富程度。

一个人经常与六个人保持接触和交往（第一层的六人），而这六个人中每个人，又都经常与六个人保持接触和交往（第二层

的三十六人),三十六个人每人又有六个经常接触交往的人(第三层的二百一十八人),这样三个层面加起来总共是二百五十八人。也就是说,一个人只要保持与六个左右的人经常接触和交往,就能形成一个二百五十人左右的稳定的交际圈。

通过以上的分析不难得出,律师业务的真正的来源来自于律师本人在工作、生活、学习、交往过程中形成自己的核心的交际层,这个核心层决定或直接影响着一名律师的生存和发展,而且往往最先亲密接触的那一个人,决定和影响着其整体的人际关系的品质。

所以律师在执业之初,尤其是在一个完全陌生环境中执业的律师,一定要打破自然的人际关系组合进程,迅速寻找和培养一个或几个有能力、真心愿意帮助自己成长的核心层,并不断提高自身的综合素质,根据自身发展的状况适时调整核心层的组成。这是一名律师的生存之本,也是律师的发展之道,以核心层为中心的交际层,和以核心层为基础形成的社会关系网构成了一名律师的地缘优势。

正确处理与客户的关系

认识和改善客户关系,是律师拓展潜在客户的前提和基础。

在现实生活当中,不少律师往往在办理法律事务过程中,或法律事务办理完毕之后,很少去考虑怎样巩固或改善客户关系,只有当客户有问题找上门时,才予以回答和接待。在承办业务过程中,许多律师很少与客户主动联系,案件办结之后,除了偶

尔打个电话,可能再无其他的联系,这种情况对改善客户关系非常不利。

因此,如何正确对待客户关系,如何改善客户对律师的满意度乃至转化为忠诚度,这是律师必须考虑的首要问题之一。正确处理与客户的关系,应该从以下三点做起。

首先,要分析自己与客户的关系,努力改善律师与客户的沟通方式。按照律师与客户沟通的方式和特征,大体可以将律师客户关系分为以下五种:

基本型

有些律师在接受客户委托后,可能要忙于其他的业务,往往把案件交由其他的律师承办,自己不再过问案件的具体情况,也不再主动与客户接触。这种关系类型是以营销为中心,不是以客户为中心,导致的根本问题是无法保证法律服务质量,是客户可能最厌恶的一种类型。如果一名律师和客户的关系处在这个类型,那就应该注意了,改善与客户的关系是首要任务。

被动型

律师接受客户委托后,不主动向客户报告工作情况,只是鼓励顾客在遇到问题时主动咨询。这种关系类型虽然建立了与客户之间的沟通渠道,但由于行为被动、态度消极,客户仍然感受不到被重视的感觉。

负责型

有些律师在接受委托之后，主动联系客户，询问所提供的服务是否符合客户期望，有否任何的缺陷和不足，并向客户寻求有关改进服务的各种建议。这种类型比前述类型的进步之处在于，他开始注意主动与顾客进行信息交流，及时改进服务。不足之处在于，建立客户关系的着眼点仍然在于现有的产品和服务销售，而并非期望与顾客建立长期关系。

能动型

还有一类律师，经常保持与客户的联系，为客户提供有关新的服务信息、征询客户法律需求的变化和对于改进服务方式的建议，这种类型超越了以营销为中心的思想，但是，由于律师仍然以自我发展为中心来决定联系内容和方式，所以仍然有待改进。

伙伴型

这是最理想的客户关系，律师与客户建立长期联系，彼此进行互动式的沟通联系，共同努力为客户降低法律纠纷和风险，寻求合理开支的方法。由于律师真正做到了以客户利益为中心，致力于帮助客户降低法律纠纷和风险，而并非希望从中获得更多的官司和案源，因此最终能获得客户的信任，建立长期伙伴关系。

其次，律师要了解客户的真正需求，实现客户的期望目标。

客户是律师的价值体现，为了律师事业的持续发展和走向成功，作为律师，你必须善待每一位客户，与客户建立伙伴型的长期合作关系，要做到这一点，律师首先必须了解客户的需求。客户需求主要包括了以下四个方面的内容：

客户的商业目标

获得法律服务不是客户的商业目标，有时候甚至解决问题都不是。客户的商业目标往往是放在客户的整体发展计划之内，经过综合评估才能确定。律师，必须通过对客户的整体商业计划和总体目标的深入考察和体察，才能清楚、准确地了解客户的商业目标。了解什么是客户希望实现的真正价值，法律服务才能更有的放矢，更具针对性，这是律师需要真正考虑的问题。

客户的经营业务

这不仅有助于增加律师与客户的熟悉程度，加深彼此了解，更重要的是，通过了解客户业务特点，可以帮助律师改进法律服务质量，通过控制程序来主动适应和配合客户业务。这将有助于律师向客户提供更好的服务。

客户的价值判断

作为服务的设计者和提供者，律师必须清楚什么样的结果对客户更有价值，这一点在确定服务费高低上显得越来越重要。正如世界著名的美国众达律师事务所认为，“我们的目标是能够经常敏锐地洞察客户的目标，充分理解经济问题、行业动向以及

我们所处理的问题、交易及争议而涉及的客户的忧虑。我们认为,此种理解有助于为客户提供更好、更具创意的解决方案,并且在运用于项目计划时,更能提升我们的服务价值。”

客户的情感需求

律师应当明白,客户需求不是完全逻辑化的,当中包括了很多人类的共同需求,例如:需求受到重视、尊重、赞赏和理解;及时、迅速、舒适、有序的服务;得到价值观的认同等。只有提供同时满足这些需求的法律服务才能真正满足甚至超越客户满意度。

最后,要建立有效的沟通模式,赢得客户长久的信赖。

作为法律服务提供者,对客户的尊重和理解,为成功沟通创造和谐、轻松的气氛,鼓励客户自由和充分地表达愿望,并以言语和行动表示充分的重视是律师的基本要求。如果律师态度不好或者是不耐烦,让客户的自尊受到忽视甚至感情受到伤害,客户就会随时转身离开。

许多律师认为,他们的专业知识和经验已经使他们成为一个成功的律师,所以他们自然是一个成功的沟通者。实际上,律师的专业知识和经验,却往往成为沟通的障碍。因为客户不懂法律,律师处于代表客户的位置上,这使得有些律师会不自觉地用自己的价值观念取代了客户的价值观念,主动代表客户去决定需要什么和如何满足需求,而往往忽略了必须与客户保持双向沟通、了解客户的真正需求,并将最后决定权留给客户。

事实上,建立一个律师和客户之间的有效沟通模式,将有助

于帮助律师与客户建立良好的互动沟通关系,赢得客户的信赖,并最终使律师事业走向成功之路。

建立良好的客户回访制度

客户是衣食父母。拥有忠实的企业客户群,并通过他们使更多的企业成为我们的客户,是律师赖以生存和发展最为重要的基础。

在律师实务中,律师业务主要靠客户的委托或聘请。因为委托,律师与客户之间形成一种关联关系。律师离开客户不仅没有业务,连其起码的生存都会出现危机。因此,如何赢得客户,关系到律师和律师事务所的生存和发展。

如何赢得企业客户,特别是高端客户的青睐,进而赢得法律服务合作的机会,是律师努力和实践的方向。

你若想赢得合作机会,求生存、图发展,必须解决"我们有能力为客户做什么? 应该怎么做? 能够做到吗?"等几个问题。建立客户回访制度是有效途径之一。

目前,我国的律师业还没有建立有效的客户回访制度,究其原因主要有以下几点:

首先,我国是以市场经济为主导的经济体制,这种制度决定了以执业谋生的律师,其生存与发展靠获取利润来保障。于是,一些律师事务所把律师当成赚钱工具,基本没有发展目标与规划,更不谈对客户的管理。在这样的律所中,律师各接各的案件,各办各的事。接案后,形式上做个登记,案子办完想归档就

归档,不想归档就自己攥着。如此的管理,自然谈不上客户回访制度。

其次,在我国的一些地方,特别是经济比较落后的地方,法律服务市场十分混乱,不守法的律师以及泛滥成灾的法律服务所,严重威胁着律师生存,也对律师职业造成了威胁。他们以恶性价格竞争扰乱法律服务市场,借用行政权力垄断区域市场,甚至打着律师招牌,蒙骗客户,损毁律师声誉。面对鱼龙混杂的局面,客户回访制度难以实施。

再次,律师事务所自身管理上存在漏洞,不规范的管理是不能建立客户回访制度的又一"杀手"。有些律师事务所公开登报聘请业务经理、业务人员为其招揽案源,律师业务被与律师根本不沾边的人分走。这些人低价揽案,广种薄收,骗一个是一个。对这种人谈何客户回访制度。

最后,也是最根本的原因,这就是我们的法律、法规对法律服务市场规范过松,对违法违纪行为打击不力。例如,律所聘请业务经理,这是和尚头上的虱子,明摆着的事,但却没人去管。律师行业毕竟不像企业,要靠推销获取利润。律师要以优质高效的法律服务来赢得客户,拓展案源。因此,法律、法规或规章对此应做出界定并坚决取缔。这就需要强化司法行政机关的职能,赋予它们更多的行政执法强制手段。只有这样,才有可能建立起科学规范的客户回访制度。

我们应当重视客户关系,建立为"上帝"服务的观念。客户就是"上帝",客户是律师及律所的衣食父母。客户需要律师的优质高效服务,律师在为客户的优质服务中赢得生存和发展。

二者相辅相成,互为依托。我们必须建立起这样的理念。

紧紧抓住客户关系管理这根弦。所谓客户关系管理,是指律师事务所在向客户提供法律服务过程中,不断积累客户信息,并利用客户信息制定市场策略,以满足客户个性化需求。是否抓住了客户关系管理这根弦,是客户回访制度的核心。

建立客户回访机制。就我国律师行业现状而言,硬性规定所有的律所均建立客户回访专门机构似乎有点强人所难。但是小所可指定专人回访客户;有一定规模的事务所可设客户回访组,上规模、上档次的事务所可以专设客户回访部。这样便于将客户回访工作落到实处,不断积累逐步形成独特的客户关系管理文化。

制订方案,做好客户回访登记。客户回访可采用定期或不定期的方式进行,如问卷调查、定期座谈、个别走访、信息资料积累等,并要建立客户资料库。对重大、疑难案件必须回访,对回访中遇到的问题要及时汇报并作个性化处理。回访时还要注意了解竞争对手的优势、市场定位、竞争手段和发展趋势等问题,为客户出谋划策,确保客户回访工作取。

律师,要学会合作

一位哲人曾说过这么一段话,大意是:你手上有一个苹果,我手上也有一个苹果,两个苹果交换后每人还是一个苹果。如果你有一种能力,我也有一种能力,两种能力交换后就不再是一种能力了。这段话的意思是说:如果你在工作中善于合作,取人

之长，补己之短，你的能力将会得到不断提高。

德国一家公司曾在清华大学召开过一场别开生面的招聘会。面试官首先将10名应聘者分成两个小组，假设他们要乘船去南极，然后要求这两个小组的成员在限定的时间内，提出各自的造船方案并且做成船的模型。

在这个过程中，面试官则根据应聘者对于造船方案的商讨、陈述和每个人在与本小组其他成员合作制作模型过程中的表现进行打分，以选择合适的人才。

德国这家公司是一家从事石油勘探以及原油开采、加工设备销售等方面业务的大型跨国公司。在谈及这次面试时，该公司人力资源部负责人说，运用这种方式的最大目的，是了解应聘者是否具备团队合作精神。

该公司面试官说："在当今社会里，企业分工越来越细，任何人都不可能独立完成所有的工作，他所能实现的仅仅是企业整体目标的一小部分。因此，团队合作日益成为企业的一个重要文化因素，它要求企业分工合理，将每个员工放在正确的位置上，使他能够最大限度地发挥自己的才能，同时又辅以相应的机制，使所有员工形成一个有机的整体，为实现企业的目标而奋斗。"

其实在生活中各个行业都需要合作精神，律师行业也是如此，同时还要善于合作，因为和不同的人合作效果是不一样的。

律师间为什么要合作呢？最终源于相互的需要，除了情感因素之外，更现实的是源于律师精力、知识、技能与资源上的相互需要。没有这种需要，无论采取什么分配体制，律师也不会合

作；有了这种需要，单个律师完成不了或是独自完成某一业务不经济时，大家自然会团队作业以获取各自的比较利益。

应该看到的是，律师的能力各有侧重，有的律师擅长开拓业务，有的律师擅长制作法律文书，有的律师精于法律分析；在不同的业务能力中，不同律师的能力大小与层次高低也各不相同。律师的合作理应发挥各自的比较优势，实现优势互补，实现各自的比较利益。

相当一部分律师，主要是年轻律师总有一种“被剥削者”心态，总容易过高估计自己“技术性劳动”的价值，总不服气老律师或是大牌律师拿大头，自己拿小头。其实劳动收益的一个基本规律是：资源的稀缺程度决定了不同律师得到回报的高低；不同律师能力层次的高低，也决定了收益的多少。这也正是在绝大多数情况下，那些能拉来案源、社会关系广泛的律师收入总是高于干具体活的律师的原因。

目前律师法律服务市场业务尚不足够发达的状态下，除了极少数业务要求极高的领域，案源始终是最稀缺的资源；在目前律师法律服务专业性尚不足够强、尤其是律师的工作成果并不主要依赖律师专业水准的情况下，律师的“关系”与社会影响力往往是更稀缺、更宝贵的资源。这就要求律师之间要懂得合作，学会和同行之间合理分配利益。

律师业走向现代化的基本特征之一，便是服务领域日益广泛与复杂，往往仅凭单个甚至几个律师的个人之力无法完成；作业模式逐渐由“作坊式”的或“麻袋装土豆”的合伙制，走向分工合作、优势互补式的团队作业。律师除了师傅“带”徒弟的模式

外,也有和律师事务所其他律师的合作模式。

律师团队作业中最大的障碍与风险,在于谋求各自利益最大化过程中的心态失衡,由此导致的尔虞我诈、过河拆桥等,其间惨痛的教训并不罕见。团队合作需要真诚。真实的合作需要,真诚的合作精神;团队合作需要忠诚:彼此忠诚同舟共济,彼此忠诚同甘共苦。团队合作需要彼此信任,需要合作成员良好的信誉。诚信是一种合作的资质与资格,缺乏诚信者难以进入或长期保持高端的合作层次;诚信是一种合作的资源与财富,讲求诚信者将赢得更多的合作机会与利益,违反诚信者将丧失合作可能与好处。

有人和上帝讨论天堂和地狱的问题。上帝对他说:“来吧!我让你看看什么是地狱。”

他们走进一个房间。一群人围着一大锅肉汤,但每个人看上去一脸饿相,瘦骨伶仃。他们每个人都有一只可以够到锅里的汤勺,但汤勺的把柄比他们的手臂还长,自己没法把汤送进嘴里。有肉汤喝不到肚子。只能望“汤”兴叹,无可奈何。

“来吧!我再让你看看天堂。”上帝把这个人领到另一个房间。这里的一切和刚才那个房间没什么不同,一锅汤、一群人、一样的长柄汤勺,但大家都面色红润,正在快乐地歌唱着幸福。

“为什么?”这个人不解地问,“为什么地狱的人喝不到肉汤,而天堂的人却能喝到?”

上帝微笑着说:“很简单,在这儿,他们都会喂别人。”

故事并不复杂,但却蕴涵着深刻的社会哲理和强烈的警示意义。同样的条件,同样的设备,为什么一些人把它变成了天堂

而另一些人却经营成了地狱？关键就在于，你是选择共同幸福还是独霸利益。有的时候，学会合作就能获得成功。

律师是个孤独的职业，团队合作太少了，这是由职业的特点和人性特征决定的。但有效的合作总能产生 1 + 1 大于 2 的效果。

但合作需要付出代价，总是存在风险，因为其往往是建立在诚信的基础上，一旦一方不讲诚信，就能在合作关系的破坏中获得短期的大于合作的利益，而使相对一方受损。所以，真正聪明的人是在合作中选择吃亏，让对方选择合作的利益大于破坏合作所获利益，从而维持合作的稳定，并用自己的努力开拓合作的增值效应，又使自己能在合作中获取比单干更高的利益。学会合作，是聪明律师走上成功之路的必经之道。

全面武装自己

要想做一名案源丰富的职业律师，除了具备上面所提到的良方妙药以外，全面武装自己，加强自身超强能力是重中之重。好人脉与律师自身的素质、态度、品行都有很大的关系。如果一名律师有责任心、有进取心；善于思考、注重细节。那么律师的人脉网络自然充盈。

要想案源如泉水般不断涌出，首先态度就要端正。“态度决定一切，成功也是一种态度”。这种态度要求一个人要永远保持积极向上的心态，要永远充满激情，永不言败。松下幸之助曾说过“工作努力不是吃亏”的名言。

作为一名律师，对人生、事业和工作，还要有“两心”：“责任心”和“进取心”。

“责任心”包括对自己负责，对客户负责，对团体负责，对社会负责。有的人对自己都不负责，一个对自己都不负责的人，当然不会对客户负责，更谈不上对团体和社会负责了。

“进取心”则是一种永不满足、永不止步的奋发向上的精神。要高度重视良好习惯的养成，良好的习惯使你一生受益。积极的态度和良好习惯是成事立业的基础。

除此之外，一名合格的律师，还需要拥有下面几点要求：

要心怀感恩之心

一个知道感恩的人，生活才会快乐，才能多多受益。要把老律师的关心、指导、帮助看成是个人最大的收益，要经常感念老师无私的教诲和帮助。千万不要抱怨不公平，报怨报酬少，如果这样，只能自毁前程，能从老师那里学到知识和技能，就是最好的报酬。古语云“受人滴水之恩，当涌泉相报”，如果你不知感恩，也就没有人愿帮你。

做一名勤于思考的有心人

只有时时思考，才能成为有心人。拉丁语中有句格言：“世界上最伟大的是人，而人最伟大的是头脑。”

要做到“三勤”

首先要勤于动脑和用脑，多思提高悟性，有悟性才会不断有

收获。一些律师的懒就懒在脑子上,不愿动脑子。

其次是要手勤,要多看、多写。不少人写法律文书就是一遍,好像是一气呵成,就觉得精彩得没有可修改的地方了。要多看些优秀的文章、法律文书,多写多练。

最后是要腿勤,要积极、主动、创造性地做好助理工作。只有积极、主动,创造性地去工作,你才能优秀,才能出类拔萃。如果按部就班,充其量只能是一个合格的员工,不会做到优秀。人们常讲,最远的距离是从心到手的距离,人们往往想得多,行动上却跟不上。

要熟知程序性工作

对青年律师而言,老律师是一笔财富,要让主办律师认为你是他离不了的助手。要勤于观察,因为老律师多年的经验有些是只能意会难以言传的。要用心去领会,从待人接物的礼仪、证据材料的准备、分析问题的方法、法庭发问以及如何进行辩论各环节的每个细节去揣摩、感悟。对优秀文书要反复看,反复琢磨。这是尽快提高自己的捷径。

要力争"精益求精,尽善尽美"

做业务,永远不要认为自己完全准备好了。一些律师不能对承办的案子反复琢磨,把所有可能出现的情况都考虑周全,而是把辩护词、代理意见草草写好,搁置在一边,就再不动不改,但只要认真看看,总会找出要补充、修改、完善的地方。

对法律文书,要反复审查、核对,不能出现错字、别字、漏字,

标点符号也要准确。递送文书，打印、装订材料，要全面、仔细核对全部材料，包括：材料是否齐全，有无遗漏；材料排列顺序是否正确等。要追求内容和形式完美的统一，内容优质是基础，外表完美也重要。

要注意细节

细节决定成效，细节决定效率，细节决定品位。

关注细节是由律师的职业性质决定，关注细节是负责的具体表现。“伟大源于细节的积累。”要把小事做细，做透，做精。天下大事必做于细。

大律师也是由做助理起步的，没有一位大律师刚出道就是大律师，刚开始你可能是一名助理律师，千万别小看助理二字，它是你迈向大律师的阶梯，所以在这一阶段，你要认真查阅所有有关的案件材料，要熟悉全部案件材料，要吃透案情。这项工作要主动做，如果事事等主办律师安排，就不是个好助理。助理要记录好委托人的联系方式，负责与委托人保持及时联系。有时大律师比较忙，搜集、调查、整理，准备案件事实和证据材料的事情可能要由你完成，这时你一定要细心，察看案件材料是否齐全，不全的应主动要求当事人补充，有的要主动提出去调查查询，并一一进行梳理。

助理律师以后也要独自办案，对办案程序一定要熟悉，所以详尽记录办案过程，做好备忘录，如做好会见当事人，向证人调查、咨询、风险告知的记录是非常必要的。

助理律师平时还要多学习，有时间去图书馆查找与案件相

关的法律、法规、规章、司法解释、地方法院的有关规定以及相关的专题论述、论著、论文等。

当一名助理，还需心细，要保管、整理好案件的全部相关材料，案结后及时装订归档，妥善保管并能及时查找主办律师的案件资料。摆正自己位置，不要越位越权，还要积极、主动、创造性地去工作。对内，要认为就是你在办这个案子，要考虑案子的每一个细节。对外，要严格遵守主办律师制度的规定。根据主办律师的专业，搜集、整理与专业相关的最新法律、法规、行业发展动态及相关案例、文章、司法解释，这也是自己逐步成为专业律师的基础。

这是一个人脉决定输赢的年代。一名律师获得充足的案源、找到足够多的客户，能够发展的更强大，一切都与律师的人脉有关。人脉对于一个行走在人际场上、和各式各样的人打交道的律师来说，有着不可替代的意义。



第二章

我的人脉从哪儿说起

人脉关系是现代社会人们生活的重要组成部分。我们要如何有选择地构建自己的人际网络,怎样建立自己的人际网络呢?这些不仅是刚刚走上律师之路者要思考的问题,也是从事了多年律师执业者同样要思考的问题。我的人脉从哪来,这些是当代律师经常说的一句话。因为打造超强人脉,直接关系到律师的生存线——案源。学会打造你的人脉资源,让自己成为一个行走在人际网络中的高手。

塑造出类拔萃的自我

律师行业是个开放性很强的职业,律师需要和五花八门的人来往,如果你想认识更多的人,让自己的人脉存折更充实,首先要让自己成为出类拔萃的人。

如果我们自身没有闪光点,不能独当一面,又怎能完善人脉关系呢,又如何能让客户满意呢,自然不可能有充足的案源在等

着你。一名律师该如何让自己更完美、更有说服力,取决于你是否自信、乐观、宽容……

自信让你更闪光

爱默生曾说过:"自信是成功的第一秘诀。"自信是一种说服力。在一开始时,看来仿佛不会成功的事,假如你坚持地做下去,它就会成为对它自己的一个证明。相反地,假如你因为别人的怀疑或批评而犹豫不决,退缩不前,那不用别人的阻挡,你自己就打败了自己。

自信需要培养,培养才能提升人脉竞争力,那么,到底什么是"人脉竞争力"呢?相对于专业知识的竞争力,一个律师在人际关系、人际网络上的优势就是人脉竞争力。

一个人脉竞争力强的律师,他拥有的人脉资源不仅广而且深。在平时,这个人脉资源可以让他比别人更快地获取有用的信息,进而转换成为升迁机会或者财富;而在危急或关键时刻,人脉资源则可以让他转危为安。

一名律师该如何提升自己的人脉竞争力呢?首先你要具备与人沟通的能力。

以自信心来说,它表现为"你的舒适圈(comfortzone,在不同场合中感觉到自在的程度)有多大"。一个没有自信的律师,舒适圈很小,总是怕被拒绝,因此,他不愿主动走出去与人交往,更甭论要拓展人脉了。

比如在婚宴场合,人们在出发前,都会先吃点东西,并提早到现场。因为,那是他们认识更多陌生人的机会。但是,华人社

会里，大家对这种场合都有些害羞，不但会迟到，还尽力找认识的人交谈，甚至，好朋友约好坐一桌，以免碰到陌生人。比如和一帮人去 KTV 唱歌，如果其中有不认识的，有的人也不一定会主动打招呼，因此，尽管许多机会就在你身边，但我们总是平白地让它流失。除了拥有自信心以外，沟通能力、善于倾听、适时赞美都可以把自己塑造得更完美。

沟通能力还表现为了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。而倾听则是了解别人最佳的法宝。

高阳在描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写道：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴趣似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

除了倾听，适时赞美别人也是沟通妙法。美国“钢铁大王”卡耐基，在 1921 年付出一百万美元的超高年薪聘请一位执行长夏布（Schwab）。许多记者采访卡耐基时问：“为什么给他那么高的年薪？”卡耐基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”

十多年前，华硕董事长施崇棠在宏碁科技任职时，曾自费到卡内基训练机构上了两三种课程，当时，他曾说：“我最佩服国外老板的地方，在于他们很会赞美别人。”

拥有一颗宽容的心

律师,如果你要想开拓自己的人脉市场,在律师舞台上大显身手,就必须有一颗宽容的心。许多时候,律师在办理案件的过程中,会遇到很多烦心事和让自己不愉快的人。这个时候,你是表现得过激,还是保持一颗宽容的心呢?

以宽阔包容的胸襟容纳对方,不但是做人的美德,也是一种明智的处世原则。常有一些所谓的厄运,只是因为对他人一时的狭隘和刻薄,而在自己的前进路上自设的一块绊脚石罢了;而一些所谓的幸运,也是因为无意中对他人一时的恩惠和帮助,而拓宽了自己的道路。

即使别人伤害了你,真的犯下了"不可饶恕"的错误,你也要尽量宽容。在批评对方的时候,一定要讲究适当的方式。一般人认为,挨批评肯定是一件丢面子的事,因此被批评者往往要产生抵触情绪,使批评的效果大打折扣,即产生批评的负面效应。有些人能够很恰当地把握批评的方法、尺度,使批评达到春风化雨、甜口良药也治病的效果。

宽容犹如冬日正午的阳光,能融化他人心田的冰雪,使之变成潺潺细流。一个不懂得宽容他人的人,会显得愚蠢,也会苍老得快;一个不懂得对自己宽容的人,会因为生命的弦绷得太紧而伤痕累累,抑或断裂。

我们生活在一个急功近利的环境里,但倘若太吝惜自己的私利而不肯忘记仇恨,宽容他人,为他人让一步路,这样的人最终会无路可走;倘若一味地逞强好胜而不肯接受一丝见解,这样

的人最终会陷入世俗的河流中而无以向前;倘若一再地求全责备而不肯宽容同事、下属或客户的一点瑕疵,这样的人最终会宛如身在太高的山顶,因缺氧而窒息。

“人非圣贤”,就是圣贤也有一时之失,我们何以不能宽容自己和他人的失误?忘记仇恨,宽容他人并不意味着对恶人横行的迁就和退让,也非对自私自利的鼓励和纵容。谁都可能遇到情势所迫的无奈,无可避免的失误,考虑欠妥的差错。以善意去宽待有着各种缺点的人们。因其宽广而容纳了狭隘,因其宽广显得大度而感人。

学会宽容,会让一名律师的生活和工作更加舒心,不仅可以拓宽自己的职业圈子,也可以升华人格魅力。

赢在第一印象

在人际交往中,人们历来都很重视给对方留下良好的第一印象。作为一名律师,是为人排忧解难的,如果给你的当事人留下不好的第一印象,肯定不利于案件的处理,更谈不上开拓人脉资源了。

人际关系专家认为:良好的第一印象,既是一张最好的社交名片,又是一张最有权威的介绍信。时髦的“八分钟约会”集征婚与游戏于一体,把爱情化解为数学上的排列组合。在最初见面的七秒钟里,大多数人就已经做出了是否与对方继续交往的决定,一些人甚至只需要三秒钟,所以我们将它称为人际交往的七秒钟原则。

一个律师如果在与他人交往时,没有把握好这七秒钟,第一印象肯定不好,如要挽回,需要付出很大的努力。这一点每个人都要引起足够的重视。

首先,要有良好的第一印象,请注意自己的装扮。

现在许多律师事务所对自己员工的装扮都制定了统一"标准",所谓标准自然不是指穿着好看或指定某种衣料服饰,而是"观感"的"水准"。

人际关系专家们认为,人们在参加社会活动之前对衣饰应注意六点:鞋擦干净了没有;裤子拉链拉好没有;衬衫扣子扣好了没有;胡子刮过没有;头发梳好没有;衣服有皱褶没有。

有一家律师事务所的律师人员发现,他们到乡下对农民进行法律知识宣传时,穿戴整齐比穿得不好在效果上好得多。可见,虽然农民们由于职业的原因,无法像职业人员那样衣冠楚楚,但对穿着整齐的人,总是较有信赖感的。

因此,任何人都不要过分嘲笑"先敬罗衣后敬人"这种社会风习。我们进行应酬时,应该重视一下现实,要推己及人;不然的话,迟早要遭遇一些不必要的失败。

其次,放松心情。要使别人感到轻松自在,首先你自己就必须表现得轻松自在。无论遇到什么严重的事情,心理上都要尽量放松。学点幽默,不要总是神色严肃,或做出一副永远苦闷的样子。因为对方总是不愿挨批评或做你的出气筒。你应该把心情放松一下,否则他人会对你感到厌倦。

当然,笑容也很重要。最好的笑容要求目光接触都是温和自然的,并不是勉强做出来的。

还有就是保持自我本色。那些懂得与人交往的人,永远不会因场合不同而改变自己的性格。保持真我,保持最佳状态的真我才是给人留下美好印象的秘诀。不管是与人亲切交谈,还是发表演说,都要保持自己的本色不变。

同时,还应注意发挥自己的长处。当你能够充分地发挥自己的长处时,别人就会喜欢跟你在一起,并容易同你合作。一个人要了解自己,把握自己的特点,如外貌、精力、说话速度、声音的高低和语气、动作、手势、神情以及其他吸引别人注意的能力等。要知道,别人正是根据这些特点来形成对你的印象的。因此,在社会交往活动中,要充满自信,并尽可能发挥自己的长处。

除了上面所提及的几项,一名成功的律师在打造人际关系的过程中还需要注意以下几点:

礼貌待人,主动热情。礼貌待人首先要求用语礼貌,使用“请”、“谢谢你”、“对不起”等这些日常礼貌用语既是对别人的尊重也是对自己的尊重,如果律师在和客户交流中连最起码的礼貌都不懂,很容易让人产生误解。其次是举止得体,坐有坐相,站有站姿,不忸怩作态也不随意放肆。主动热情要求在交往中表现为喜欢、赞美和关注他人。同时良好的卫生习惯、机灵勤快也能给人留下深刻的印象。

了解对方,记住特征。与人初次交往之前,如有可能要尽量了解对方的情况,作为相识和交谈的基础。譬如你了解到对方喜欢养花,那么你就可以在谈话时说些有关养花的逸闻趣事,对方一定对你的谈话感兴趣。

积极求同,缩短距离。人际交往中有个重要的原则:相似性

原则。双方只要在兴趣、爱好、观点、志向，甚至年龄、籍贯、服饰等方面有相同之处，往往可以缩短彼此间的距离，改变陌生感。常言道：亲不亲，故乡人；美不美，故乡水。异邦遇同乡，他地谈故里。初次交往中积极寻求接近的共同点，会给人留下良好的第一印象。

举止要适度。行为举止是一个人的内在气质、修养的表现。动作要注意文明礼貌，不要莽撞，不要张狂，忌讳不懂装懂，盛气凌人，指手画脚；不要对人打喷嚏、咳嗽；不要歪歪斜斜地坐着，跷二郎腿，说话时手舞足蹈、唾沫四溅；不要当众剪指甲、挖鼻孔、抠脚丫。律师最忌讳的就是给人留下不稳重的印象。

表情要自然。表情不仅可以充分展示自己的人格和修养，还可以弥补自身的一些先天不足，在第一次与人交往中一定要从心理上放松自己，表情自然。

谈吐要文雅。与人交谈，你要注目对方谈话，赞成就点头，有趣就微笑，不要随意打断别人的话，但可以询问，以表示你在用心听。不要去问、去了解自己不需要知道、别人又不愿意讲的事情。

知识要丰富。一个人如果具备丰富的知识，或精彩的演说、或娴熟的烹调技艺、或潇洒的书法绘画、或优美的体育技巧、或幽默的节目小品等，也会给人留下一个良好的第一印象。

提升你的人脉竞争力

律师行业是涉及人际交往最多的行业之一，作为从事这一

职业的律师每时每刻都在与人打交道,提升人脉竞争力对律师来说尤为重要。

乐于与别人分享

不管是信息、金钱利益或工作机会,懂得分享的人,最终往往可以获得更多,因为,朋友愿意与他在一起,机会也越多。“赚钱机会非常多,一个人无法把所有的钱赚走。”益登总经理曾禹旖常这样对属下说。

有怎样的度量,就有怎样的福气,从小,曾禹旖的父母就是这样教导他。敦阳科技总经理梁修宗、友旺科技总经理欧阳自坤都是这种类型的人,梁修宗总是这么对人说:“只要跟着我,就有钱赚。”

建立守信用的形象

花旗银行商人银行处暨企业金融处处长韩蔚廷说,“说到做到”是他最希望自己在别人眼中的样子,也是他一直以来奉行的信念。正因为他“绝不过度承诺”(over promise),不管是朋友、同事或客户,都因此而信任他。

美商摩根大通集团台湾区负责人郭明鉴有一次在接受记者访问的过程中,当被问到专业与人际关系到底哪一个比较重要时,他沉思了许久回答:“没有专业,你的人际关系都是空的。但是,在专业里,有一条是最难的,就是信任,而这也是人际关系的基石。”

韩蔚廷说:“如何建立一个让人信任的形象,是让人脉竞争

力可以产生正向循环的关键。如果一个人讲的话,每次都要打七八折,那么,更多的人脉,只是带来更多的负面效应罢了。"

让自己有价值可利用

"一切都是假的,靠自己是真的","人缘也要靠自己。自己是个半吊子,哪里来的朋友?"这一句话引自高阳的《胡雪岩》,相当贴切地描写拓展人脉的秘诀。

杜英宗也说,人脉的最高境界就是互利,而非单方面的游说,"你对别人可以提供什么价值?什么不同的观点?如果你只是一个应声虫,或只着眼于自己的利益,嘴巴一开,对方就知道你想要什么。你对人一分好,对方自然会泉涌以报。"就是所谓的得道多助。

多增加曝光度

多参加团体,即使像公司内部的福委会、旅游团、健身房等团体,都是把自己推销给别人的通路(channel),也是每一个可以建立自己形象的机会。千万不要小看这些机会,在这些团体里,人们往往可以以最自然的方式交往。

有创意和做个有心人

提升人脉竞争力是一门艺术,更多的创意与细心,绝对是事半功倍的做法。例如,善用名片管理法,就是一个妙招。中国台湾"前立法委员"彭绍瑾就是因为有一套管理人脉数据库,并时常联络,而在选票告急时,向平常有电子邮件往来的两万位选民

求救,最后获致胜利。这两万个选民数据也成了彭绍瑾的关键票源。

法国亿而富机油前总裁,每年总要立下志愿,与一千个人交换名片,并跟其中的两百个人联络,而且还要跟其中的五十个人成为朋友。

据传,日月光半导体总经理刘英武当初在美国 IBM 服务时,为了争取与老板碰面的机会,每天都观察老板上洗手间的时间,自己选择在那时去上洗手间,增加互动。

保持好奇心

一个只关心自己,对别人、对外界没有好奇心的人,即使再好的机会出现,也会与机会擦身而过。

就像问对问题一样,当你对人产生兴趣,问题总是可以触及人心。美国知名电视主播芭芭拉。华特丝常常在人物访问中提出的问题包括:你一生中最有成就感的事;你跌入谷底的经验;未来五年后你想成为什么样子?你毕业后的第一份工作等。

同理心

广受中国台北社交圈好评的达丰公关公司总裁梁吴培琳说:“做公关最重要的守则,就是同理心。”

高阳在《胡雪岩》一书中,就深刻地描述了善用“同理心”的艺术:“捡现成要看看。于人无损的现成好捡,不然就是抢人家的好处,要将心比心……铜钱银子用得完,得罪一个人要想补救不大容易。”

许多人对人脉竞争力的重要性并没有深刻的认知，通常也不愿花时间在上面，往往到了关键时刻，才发觉自己的人脉存折上资产太少了。然而，与人交往，有时一个观念的改变，可能就会产生截然不同的结果。

影响律师人脉的七种人

律师和其他人一样，在工作和生活中同样受到别人的影响。有七种人在律师的职业生涯中起着不可或缺的作用，因为他直接关系到你的人生和事业品质。你的人脉网中有这七种人，你生活和工作起来就会左右逢源，轻松愉快。如果律师能和他们处好关系，对律师人脉的积累意义重大。

职业介绍所、人才市场、猎头公司

除非需要一份工作，大部分的人不会和职业介绍所的人说话。其实，这是没必要的，重要的不是你现在怎样，而是你未来会怎样。即使你现在工作非常稳定，你也不妨与他们建立良好的关系。在口渴之前先掘井永远是正确的。

下次当就业顾问公司打电话来时，不管你多么满意目前的工作，都不要挂断电话，说一些话。例如："我真的没有兴趣，但是你的电话令我受宠若惊。事实上，有时候我们可能会用到你的帮忙，或者找一份好工作，或者是寻找合适的人选。你可以留下你的联络电话，也许这一二个月里，我们可以吃顿饭，彼此认识认识。"

旅行社

对于同在一架飞机上的旅客而言，一百名旅客就有一百种不同的机票价格。400 元的票价，你可能 300 元买到，别人可能 200 元买到。为什么呢？因为他认识一位旅行社的朋友，而这个朋友又是最有办法的那种。律师的工作无定所，经常出差，有一名律师说过一句经典的话，他说："坐飞机就像打的"，所以你怎么能不去拥有这么一个丰富的旅行经纪资源呢？

当地公务人员、警察

几乎每一件事：填平路上的坑洞、运走垃圾、修理人行道、修剪树木、减低税赋、改变城市划分、子女就学、规范社区商业行为、监管空气、水以及噪音品质、你所代理的各种刑事行政案件……你都需要当地公务人员、警察。

银行

难道你没有发觉，银行已在你的生命中发生了越来越重要的作用。你的投资理财都需要银行这个现代商业社会最重要的角色。有了银行这个人脉，当你的资金运作出现问题时，你知道该打电话给谁。

保险、金融、理财专家

也许，你要等到出了什么事，才知道是否要投保。但你真的想这样吗？你希望有一天你因为没有买对保单，而无法得到应

得的补偿吗？如果你不在意晚年将倚赖社会救济金过日子，就可以跳过这一项。

名人

要如何认识名人呢？

有许多人认为名人是很难接近的，其实他们是很寂寞的。所谓“高处不胜寒”，许多名人其实比你想象的还要容易接近。

所有名人都有他们的律师、医生、牙医、会计师、亲戚、喜爱的餐厅及常去的地方。也有经纪人、宣传、公关人员及教练。先去认识这些人，然后请他为你安排一次与名人见面，或替你打第一通电话。

媒体联络人

从记者开始着手，即使你一生只用这一次，仍然可以使你脱离苦海。当你苦于找不到案源，急需将自己推销出去的时候，你的媒体联络人可以为你在媒体上说两句好话，将你优秀的律师形象摆在大众面前，这样一旦打开知名度，恐怕只会愁没有时间休息了。

如果你是一名刚刚出道的实习律师或小律师，不妨尝试一下和上面的七种人搞好关系，也许你会受到意想不到的惊喜。

建立你的“朋友档案”

这是一个互利的年代，你认识多少人已经不是成功的专有

名词;多少人认识你才是最重要的。一个律师认识的人越多就越好办事,能和认识的人结成朋友最好不过了,但你要经常和朋友联系,这样关系才不会冷淡。有一个例子就说明了未雨绸缪、早做准备的重要性。

老王的弟弟被人诬告进了法院,老王慌乱之中有求于人,别人从来没有接触过这类的事,也不知怎么办才好,只好建议他去找律师。老王说他过去也认识几位律师,但已经好久没有联系了,律师曾经给他的名片也早不知丢到哪去了。他无计可施,长叹了一口气说:"唉……人到用时方恨少呀!"

"人到用时方恨少",很多人都有过这种经历,朋友遍天下,用时没几人。作为律师要特别注意这一点,千万别出现这种情况。建立你的朋友档案是个不错的办法。

一个律师在一生中会结交许多朋友,这些朋友有的会成为你的至交,有的会持续交往,但有的也会中断。交朋友固然不必勉强自己和对方,但不妨采取更有弹性的做法,不投缘的也不必"拒绝往来",而应该把他们通通纳入你的"朋友档案"。

首先,把你在学校时的同学资料整理出来,并做成记录;毕业经过数年后,你的同学可能会分散在全国各地,从事各种不同的行业,有的甚至已成为某一行业或某一领域的"重量级"人物。当有需要时,凭着老同学的关系,相信他们会给你某种程度的帮忙。这种老同学关系,可从大学向下延伸到高中、小学、如能加以掌握,这将是人生中一笔相当大的资源。当然,要建立起这些同学关系,需要时常参加同学会、校友会,并随时注意他们的动态,这样效果才会更好。

其次，把你周围朋友资料建立起来，对他们的专长也应有详细的记录。例如，他们的住所、工作有变动时，也要在你的资料上修正，以防必要时找不到人。而要准确掌握这些变动的情形，则有赖于你平时和他们的联系。

同学和朋友的资料是最不应疏忽的，你还可以记下他们的生日，如果你不嫌麻烦，在他们生日时写上一张生日贺卡，或请吃个便饭，保证会使你们的关系突飞猛进。这些关系若能长久维持，就算他们一时帮不上你的忙，也会介绍他们的朋友来助你一臂之力。

有人用计算机建立朋友档案，有人用笔记本，有人则用名片册，这些方法各有长处，但不管用什么方法，都要记住：每个朋友都要保持一定的关系，建立一个“朋友档案”，不要“用时方恨少”。

另外，有一种“朋友”律师也是不能忽略的，那就是在应酬场合认识的，只交换名片，还谈不上交情的“朋友”。这种“朋友”各行各业各种阶层都会有，不应该把这些名片丢掉，应该在名片中尽量记下这个人的特点，以备再见面时能“一眼认出”。但重要的是，名片带回家后，要依姓氏或专长、行业分类保存下来。当然不必刻意去结交他们，但可以“借故”在电话里向他们请教一两个法律方面专业问题，话里自然要提一下你们碰面的场合，或你们共同的朋友，以唤起他对你的印象。有过“请教”，他对你的印象自然会深刻些。当然，这种“朋友”不可能帮你什么大忙，因为你们没有进一步的交情，但帮小忙为你解决一些小问题应该不会有太大的问题。

当你建立了你的“朋友档案”后，还要经常利用这些“朋友档案”。许多名人除了本身优越的条件外，还有一点，就是他们身边有一群非常要好的朋友。这些朋友为他出谋划策，对他提出高的要求，不让他有丝毫的松懈和半点的放弃。

美国前总统克林顿在回答《纽约时报》记者是如何保持自己的政治关系网时说：“每天晚上睡觉前，我会在一张卡片上列出我当天联系的每一个人，注明重要细节、时间、会晤地点以及与此相关的一些信息，然后输入秘书为我建立的关系网数据库中。这些年来，朋友们帮了我不少。”

一个当总统的人都在建立“朋友档案”，何况律师呢。其实各行各业都需要建立这样一个档案，看了下面一个故事，你也许会深有体会。

纽约一家最高级的面包公司，老板杜维诺一直试着把面包卖给纽约的一家饭店，一连四年来，他每天都要打电话给这家饭店的老板，他也去参加那个老板的社交聚会，为了争取到这个客户，与饭店老板成交这笔面包生意，他还在该饭店订了个房间，以便找机会与老板谈谈。但是经过一段长时间的努力，他都失败了。

杜维诺开始反省自己，他决定改变策略，收集了这家饭店老板的个人资料，为他建立了一个“朋友档案”。终于找出这个人最感兴趣、最热衷的东西。原来，这个老板是一个叫做“美国旅馆招待者”的旅馆人士组织的一员，还被选举为主席以及“国际招待者”的主席。杜维诺再次见到那个饭店老板的时候，就开始谈论他的组织。杜维诺得到的反应令人吃惊，那个老板跟他说

了半个小时,都是有关他的组织的,语调充满热情,并且一直笑着。在杜维诺离开他的办公室前,他还把他组织的一张会员证给了杜维诺。

在交谈过程中,杜维诺一直都没有提及卖面包的事,但过了几天,那家饭店的厨师长打电话给他,要他把面包样品和价目表送过去。那位厨师长在见到杜维诺的时候,说:"我不知道你对老板做了什么手脚,但你真的把他说动了!"

后来,杜维诺与这位老板成了无话不谈的好朋友,他说:"想想看吧! 我缠了那个老板四年,就是想和他做大生意。如果我不建立他的个人小档案,不去用心找出他的兴趣所在,了解他喜欢的是什么,那么我至今也不能如愿。"

建立和善用"朋友档案",是一种深刻了解人并与之保持有效联系的方式。众所周知,律师行业涉及面广,律师见识的人多,可能不起眼的人哪一天都会派上用场,律师在工作之余给你的朋友分分类,建立属于自己的"朋友档案",掌握了这样一种方法,并善于加以利用,自然免去了"人到用时方恨少"的苦恼。

打造你的好人缘

好人缘是成大事者的必备因素之一,因为人缘越好,你认识的人越多,事情就越好办。人缘是个好东西,中国有一句最会表扬的话,就是与人缘有关,"这个人真不错,人缘很好"、"这个人就是人缘太好了"……一名律师若拥有了好人缘,该是多么幸福的事情啊!

良好的人际关系会在你意想不到的时候帮上你的大忙。因此,做一名律师,一定要努力拓展自己的人际关系,多结识一些人,在某些特定的时刻,这些人都是你的贵人。

一个律师要想成为真正的人际关系高手,不仅要能够识人、认人、通晓人际关系理论,而且还需要活用这些知识,在日常生活中与人和睦相处。

同学关系对很多人来说也是非常珍贵的,学校生活是人生中一段美好的时光,不论小学,中学,还是大学,每一段都让我们回味无穷。工作之后,各个时期的同学散落在各处,在不同的领域拼搏,同学聚会时,那些比我们早成功的人很有可能成为我们事业发展的贵人。

邻居间低头不见,抬头见,多少有一些接触,因为住的近,处在同样的生活环境中,难免会发生联系,你对我好,我自然也对你好,中国人讲求礼尚往来,一来二去,关系熟了,也就成了朋友。这种关系更容易取得信任,相处时,不仅可以分享邻居的亲属关系资源,也可以分享邻居的朋友资源。

工作中,如果能与同事处理好关系也是人际关系中的一大优势。无论你跟谁做搭档,要想业绩好,首要条件是双方的合作和努力。想要实现此目的,你不妨先走出一步,很多人都觉得同事间有利益冲突,要达到真正的和谐是不可能的,但在无利益冲突的时候,你可以和他们保持良好的关系,有利益冲突时,大家会公平竞争,无论谁成谁败,都不要抱怨。就如律师,如果在律所能够与同事建立良好的人际关系网络,那么你的信息来源就会较多,就更容易掌握律师行业的发展的趋势,就像律师行业中

的现状、各种力量的对比等。这也可以提升你的人气，以后提升时，你就很占优势，你在律所的地位也就越稳固。

通过业务关系成为朋友是很常见的事情，律师和客户、律师和法官、律师和律师、客户和银行、病人和医生等，都属于业务关系方面的朋友。

同这些人员的关系好了也能增强你在律师界中的地位。例如，你与律所的一个大客户关系很好，那么在与这个客户发生业务关系时，律所可能就会把你派上去，这种关系上的朋友，往往是你帮我，我帮你，在各自业务领域中都得到发展与成长。

无论你在哪个律所工作，一定会有一个顶头上司，你的大部分工作都是和老板共事，因此，你和老板的关系愈好，你的机会也就越多，要出人头地也就越容易。因此，在工作方面，一定要好好地进行交流、磋商，另外，也尽量和他建立一种私人的友好关系。在工作之余，多向他说一些自己对事情的看法、工作以外的生活等，让老板更了解你。还要积极地参加公司举办的各种活动如旅游、宴会等，在这样的场合下，你会发现平时极其威严的上司现在变得易于接近得多了，这时的交流比较容易进行，非常有利于和上司建立良好的人际关系。

说到拥有好人缘，不妨看下面这个小故事。三国时有这么一说，曹操势，刘备仁。说得是当时曹操已经得势，而刘备虽有皇叔之尊，却尚在落难。落难者，自然姿态要低。

刘备，白手起家，桃园三结义时，张飞虽是个屠夫，却也小有资产，置有庄园，而刘备只是个编竹席摆地摊的小贩，是刘关张当中最没有人力资源的一位，仅有的也是一个无可考证的汉家

血脉。刘备没有人力，但却有人缘，得关张、伏黄忠、得马超、收魏延，以五虎将之力、合诸葛孔明之谋，逐渐建立人脉基础，加上八辈子扯不上的所谓“皇叔”的身份，也算是小小借了个招牌人势。刘备知道自己没有与人相比的人力资本，于是这个经过天子注册的“皇叔”商标一刻不离，逢人必提，终于天下俱知。这是刘备在借用人势上的高明之处，这也明显不是孔明指点的。

好人缘的好处每位律师都明白，那么在日常生活中，我们怎样做才能赢得好人缘呢？其实，好人缘都是生活中的一些细节，你做到了下面几点，对你打造好人缘大有帮助。

一、合作和分享。多跟别人分享看法，多听取和接受别人意见，这样你才能获得众人接纳和支持，才能更加顺利开展工作。

二、打招呼。不管对方是什么岗位的同事，见面的时候应该打个招呼，把自己真诚的微笑展示给他们。不要小看这一点。很多人总会说“我和小王关系不错的，我们天天见面都打招呼”，也可以说“不知道怎么搞的，小王见了我连招呼都不打了！”这两句话是不是有不同的效果？亲和的人事关系肯定是有利于事业的发展。

三、善解人意。同事病了，你打电话问候一声；同事有困难的时候，你伸出无私的援助之手。中国有句古话“滴水之恩，当涌泉相报”，这样他们最起码能感觉到你的真诚、你的关爱。在日后的工作中，你还担心他们不支持你吗？

四、不搞小圈子。人际关系中，很难免有几个“小圈子”，彼此之间相互排斥、相互挖墙脚。而这种小圈子，不应该轻易介入，因为无意中压缩了你的人际网络，而且弄不好还成了被人利

用的对象。所以要尽可能和不同的人打交道,避免牵涉到这种“政治”斗争中去,不搬弄是非,自能获取别人的信任和好感。

五、有原则但不固执。我们强调做人做事要有自己的原则。但绝不意味着我们一味固执己见。也不要一味做老好人,什么事都毕恭毕敬,给人家留下毫无主见、办事能力不强的坏印象。

六、切勿阿谀奉承。只懂奉迎上司的势利眼一定犯众怒。完全没把同事放在眼里,苛待同事下属,无疑是在到处给自己树敌。任何性质的企业,其核心目的是为获得赢利。所以,一切影响企业效率、影响赢利的行为,都必将被企业所淘汰。

七、不可太严厉。我们不要整天板着脸,即使严肃也要分场合。不然的话,即使你态度严肃的本质是为把工作做好,但在别人眼里,可能却是刻薄、没人情味的表现。

一名律师知道了好人缘的重要性,又知道通过何种方法打造好人缘,岂有人缘不好之理?总之,打造好人缘,对于律师来说很有现实意义。

帮助别人方便自己

有这样两个小故事:第一个故事是讲在一场激烈的战斗中,上校忽然发现一架敌机向阵地俯冲下来。照常理,发现敌机俯冲时要毫不犹豫地卧倒。可上尉并没有立刻卧倒,他发现离他四五米远处有一个小战士还站在那儿。他顾不上多想,一个鱼跃飞身将小战士紧紧地压在了身下。此时一声巨响,飞溅起来的泥土纷纷落在他们的身上。上尉拍拍身上的尘土,回头一看,

顿时惊呆了:刚才自己所处的那个位置被炸成了一个大坑。

第二个故事:古时候,有兄弟二人各自带着一只行李箱出远门。一路上,重重的行李箱将兄弟俩都压得喘不过气来。他们只好左手累了换右手,右手累了又换左手。忽然,大哥停了下来,在路边买了一根扁担,将两个行李箱一左一右挂在扁担上。他挑起两个箱子上路,反倒觉得轻松了很多。

这两个故事看似没有什么联系,放在一起也有些牵强,但他们确实有着惊人的相似之处:故事中的小战士和弟弟是幸运的,但更加幸运的是故事中的上校和大哥,因为他们在帮助别人的同时也帮助了自己!在我们人生的大道上,肯定会遇到许许多多的困难。有时我们在前进的道路上,搬开别人脚下的绊脚石,恰恰是在为自己铺路。自己要成功,先帮对方成功。

要想成功的人,一定要明白一个最永恒的成功法则:要想自己获得帮助,首先给予别人帮助;要想成就自己,就要先想出方法去成就别人。

世界华人成功励志第一人陈安之说:“推销就是在不断地满足顾客的需求。在满足顾客的需求之前,你必须先找出他的需求到底是什么?”

在现代社会,谁也不能单枪匹马而所向无敌。要做成大事,必须靠别人的力量。事实证明,律师行业单打独斗的时代已经过去了。所以,一个聪明的律师比谁都明白:只有先帮助别人成功了,对方才有能力来帮助你;等别人强大了,对方才更有力量来帮助你;要想别人给予自己机会,那就先给别人机会;要让自己更有力量,先让被你帮助的人更有力量!

孔明因为帮助刘备打败了曹操，建立蜀国，才使自己的才华有了可以充分表现的舞台。

吕不韦因为帮助沦为人质的秦国太子成为了国王，自己才可能成为中国历史上最成功的商人——买断世界上最强大帝国的“独家经营权”！

律师行业的最高境界，不是彻底打败对方，而是双赢。双赢才能促进整个行业的向前发展。

打败对方可以获得眼前的利益，但会失去一个潜在的合作伙伴，树立一个潜在的敌人。

双赢则可以让你既获得利益，又获得人心。如果你积累了人心，暂时牺牲的利益，迟早有一天会还给自己巨大的回报！

所以，做律师的最高境界，不是攒取利益，而是攒取人心。

有一个“盲人点灯”的故事深刻地诠释了帮助别人也就等于帮助自己。

一个禅师走在漆黑的路上，因为路太黑，行人之间难免磕磕碰碰，禅师也被行人撞了好几下。他继续向前走，远远看见有人提着灯笼向他走过来，这时旁边有个路人说道：“这个瞎子真奇怪，明明看不见，却每天晚上打着灯笼！”

禅师也觉得非常奇怪，等那个打灯笼的盲人走过来的时候，他便上前问道：“你真的是盲人吗？”

那个人说：“是的，我从生下来就没有见过一丝光亮，对我来说白天和黑夜是一样的，我甚至不知道灯光是什么样的！”

禅师更迷惑了，问道：“既然这样，你为什么还要打灯笼呢？

你甚至都不知道灯笼是什么样子,灯光给人的感觉是怎样的。"

盲人说:"我听别人说,每到晚上,人们都变成了和我一样的盲人,因为夜晚没有灯光,所以我就在晚上打着灯笼出来。"

禅师非常震动地感叹道:"原来你所做的一切都是为了别人!"

盲人沉思了一会儿,回答说:"不是,我为的是自己!"

禅师更迷惑了,问道:"为什么呢?"

盲人反问道:"你刚才过来有没有被别人碰撞过?"

禅师说:"有呀,就在刚才,我被两个人不留心碰到了。"

盲人说:"我什么也看不见,但我从来没有被人碰到过。因为我的灯笼既为别人照了亮,也让别人看到了我,这样他们就不会因为看不见而撞到我了。"

禅师顿悟,感叹道:"我辛苦奔波就是为了找佛,其实佛就在我的身边啊!"

这个故事告诉我们:点灯照亮别人的同时,更照亮了自己。这就是助人为乐的道理。在生活中,我们应该时刻记得:帮助别人也就等于帮助自己。

自己要想成功,先帮助对方成功。

这是一个永恒的自然法则,就像在黑暗中走路,你的手电筒只有照着对方或路面,而不是照着自己,你才能够走得更快,走得更稳。

陈安之说:"帮助别人是一项投资;成就别人是一项最成功的投资!"

一心想着让自己成功——往往很难成功；一心想着让别人怎样成功——会让自己成功的机会，挡都挡不住！

不要以为只有自己在平常很想做点好事总是没有机会，其实只是你自己没有给自己机会。

一个律师开始执业生涯的前几年，因为执业能力、知名度、影响力不够，在资源的初始积累过程中都会有一个沉没期，不管你怎么付出、怎么努力就是没有案源，但往往这种状况的突破和改善不是因为专业能力有多么的强，而是他的真诚、勤奋、宽厚、敬业等良好的品行感动了别人，而得到别人的大力支持和帮助。

反过来也是同样的道理，当别人处在孤立无助的时候，你向他伸出你援助之手，帮助他走出低谷，走向成功，终有一天在你遇到困难的时候也会得到别人的帮助。佛家讲因果，当你有付出会有所得到。在你不断地付出的时候，你的人脉资源也在不断的丰富，随之而来的是案源一个接一个，到那时何必为案源发愁？

共同成长的人，因相同背景、相似的经历、共同的兴趣爱好、共同的进步、相互欣赏、彼此认同的一群人在帮助他介绍案件、推广业务，众人拾柴火焰高，在这个团队的推动下，律师完成社会资源原始积累。实际上，这就是要求律师要有合作的精神和合作的能力，要懂得相互帮助的意义。

如果每个律师都如此做了，就会惊奇地发现，原来这世上还有这么多人需要自己的帮助，多到你自己都没空找人帮你了。这个世界也变得美好了许多。

被信任，好人脉

信任是一个古老的话题。当今社会，人人都希望被信任，同时又不敢轻易相信别人。

与他人建立彼此信任的关系是人际关系中最高水平的关系。彼此信任，不仅是最文明、最令人满意、最美好的人际关系，而且也是效率最高的人际关系，它对人们拓展事业、增加财富、提高生活质量都有很大的影响。

很多商机、财富、幸福在人们的观望与犹豫之中悄悄溜走，因为我们不被人信任也无法相信别人。

彼此信任是一个组织得以成为组织的基础。

成功总是与高信任度联系在一起的，信任的力量不可小视。在多元化的环境中，如果你不被人信任，那你的前途可能黯然无光。作为一名律师，信任他人和被他人信任，对于成就律师之路弥足珍贵。

法律专业知识是做律师的基础，这是谁都明白的道理。专业包括专业知识和专业技能，专业知识通过学习而来，而专业技能却需要通过实践的锻炼而来，是知识、经验、技巧综合作用于具体的案件过程，并进而形成相对稳定的操作流程、格式，其实就是知识、经验、技巧程式化的过程。

把营销理念整体引入到律师及律师事务所的发展中来，对于律师行业来说，目前还是刚刚开始，现在的律师因主要是孤军作战，大都处于“酒香不怕巷子深”的初级阶段，业务大都是来自

熟人、朋友、客户的介绍或转介绍。由于没有团队的依托，作为一名律师进入这个行业大都要完成知识、技能、影响力的漫长的积累过程，而且这个积累的过程往往都是付出的多得到的少，这也就是初涉此行的朋友苦不堪言的根本原因。

知识靠学习，技能靠实践，影响力靠口碑。这三者看似是相互独立的，但对一名律师来说是集三位于一体的，有了知识没有技能就不能有效发挥，有了知识与技能没人知道也等于白搭。在中国，现在虽然有十几万律师大军，但是却没有"律师学"，这也就是很多年轻律师的迷茫，想做律师不知道从何学起，根本原因是没有可供学习的课本，但是中国律师毕竟有了二十多年的发展，前两个无论在认识中还是实践中都已经具备了一定的积累，但就律师的营销不仅仅律师个人认识不足，在整个行业中都没有引起重视。所以必须要借助于合作的力量、团队的力量，并通过有效的营销手段，迅速培养和提高律师及律师事务所的社会影响力。当然借力的前提是个人必须要有很强的专业能力，让别人值得与你合作和协作。

到目前为止，人们对律师的信任大多是来自于别人的介绍，作为律师一定得有人说你好，才有人敢用你，这无论在内地还是国外至今仍然如此。律师的业务主要来自转介绍。所以，无论是律师个人还是律师事务所，必须首先取得一群人的信任，才会有业务的基础，广告只能帮助别人知道，不能帮助别人了解你，更不帮助信任你。信任必须在具体的接触和交往中形成，并且有相当的日积月累的过程，不可能在短时期内形成。

资讯时代人们普遍地拒绝垃圾资讯，广告业的迅猛发展导

致人们对广告的普遍抗拒。现在广告的宣传作用越来越弱,更多的变成一种强势的占领,公司实力的象征。在这种状况下,很多的公司又重新回头选择古老的营销方式来推销自己的产品,通过人与人的具体接触和交往推广和推销自己的产品,并且把这种接触和交往变成商业的营销行为。况且,目前国家对律师及律师宣传的限制,“犹抱琵琶半遮面”的宣传,不但不能增加别人对你的信任,相反会增加别人对你的怀疑。

目前律师事务所内的运作机制,律师事务所无法从整体上进行公司化和市场化的营销活动,律师事务所与律师人格关系含糊不清及利益关系绝对独立,无法形成一致对外的合力,面对同一个客户,两个人吵吵闹闹、三个人乱作一团,根本不可能取得客户的信任,所以不得不又回到单兵作战的老路上去了,为利益而来一定会为利益而去。

世界上没有人信任太在乎钱的人、过于功利的人,这是一个来自生活的法则。现在大多数律师大都是因为利益而走到一起而成立一个律师事务所。正因为如此,彼此的信任度都很低,合作与协作的空间也就比较窄,往往都限于个别式的,而且很容易因为利益而导致关系破裂。所以,如果没有超越利益关系的目标作为纽带是不可能形成长期稳定的合作机制,也就不可能有完整意义上的营销。

所以说,无论是律师自身的发展还是业务的发展,一切的基础都来自于信任,没有信任就没有一切。但在现有的律师体制和机制下,对于一名刚刚步入律师行业的新人来说,要特别注重培养个人的影响力,培养别人对你的信任。

如何让别人充分地信任你？首先你要学会诚实守信，在人际交往中，一般人都喜欢与诚实、爽直、表里如一的人打交道。因此，在人际交往中应切记诚实守信的原则。

正如马克思所说："友谊需要忠诚去播种，热情去灌溉，原则去培养，谅解去护理。"墨子说："言必信，行必果。"孔子说："与朋友交，言而有信。"信用是处理人际关系的必守信条，敌对双方谈判要守信用，做生意双方成交要守信用，上下级讲话要讲信用，甚至连父亲对刚懂事的儿子讲话也要讲信用。

信用的心理作用是给对方以安全感。人际关系是以互相吸引为前提，而这种吸引很重要的一点是双方必须在交往中达到心理上的安全感。因此，约定的聚会，要按时出席；承诺的任务，要力争完成；朋友托办的事，答应了就要办到；借别人的款项、物品，要如期归还。这些不是无关紧要的小节，而是影响到个人信誉和人际关系的大问题，切不可掉以轻心。

真正的律师是在不断的社会实践中锤炼出来的，正如真正的将军都是战争培养出来的一样。相信被人信任定能赢得更多的人脉。

防小人的艺术

《庄子·山木》："君子之交淡若水，小人之交甘若醴。君子淡以亲，小人甘以绝。"

"君子坦荡荡，小人长戚戚。"君子坦诚待人。君子虚怀若谷，心里容得下人，哪怕有点毛病的人。小人表面上甜言蜜语、

巧言令色,内心里怀有鬼胎,貌合神离,阳奉阴违。小人的天职就是要挑拨离间、搬弄是非,甚至可以出卖朋友。律师在自己的职业生涯中,千万要注意别得罪小人,如果你不小心得罪了小人,也许会影响你以后的工作,对你的人际关系网的保持与维护都不利。

其实每个人都可能是小人,只是真正成为小人的人是其良心被邪恶的一面打败了,而没有成为小人的人是良心战胜了邪恶。在人与人的交往中,如果无法与别人作良好的沟通,就会出现矛盾,此时小人就会想到报复别人。

小人着重实利,多于钻营,小人结党无所不包,小人擅长察言观色,小人审时度势。小人的特性,能够时常证明“小人当道”这句话。余秋雨曾经写道:历史上许多钢铸铁浇般的政治家、军事家,最终悲怆辞世的时候,最痛恨的不是自己明确的政敌和对手,而是曾经给过自己很多逆耳的佳言和突变的脸色,最终还说不清究竟是敌人还是朋友的那些人物。处于弥留之际的政治家和军事家死不瞑目,颤动的嘴唇艰难地吐出一个词汇“小人……”小人用卑微的生命粘贴住一具高贵的生命,高贵的生命之所以高贵,就在于受不得污辱,然而高贵的生命不想受污辱就得付出生命的代价,一旦付出代价后,人们才发现生命的天平严重失衡。

这种失衡又倒过来在社会上普及着新的恐惧:与小人较劲犯不着。中国社会上流行的那句俗语“我惹不起,总躲得起吧”,实在是充满了无数次失败后的无奈情绪。谁都明白,这句话所说的不是躲盗贼,不是躲灾害,而是躲小人。

律师会和不同类型的人打交道，在这些人当中不乏“小人”。有时会因为那些“小人”毁掉自己的事业，有时因为“小人”的从中作梗，本该胜诉的案子最后败诉。其实现实生活中每个地方都有小人。通常，小人做人处事不太厚道，常以不良手段达成目的。与小人相处，稍不谨慎，会吃大亏；学会分辨小人，非常重要。小人不外乎有以下几种嘴脸：

喜欢造谣生事：通常是另有阴谋目的，并不单纯以此为乐；有时为了升迁，衬托自己优秀，也不惜丑化对手。他们唯恐天下不乱，惯用“听说”造句，歪曲事实，无中生有。

喜欢挑拨离间：分化同事感情，制造纷争和事端，鹬蚌相争，结果渔人得利。他们口才好，善于撇清责任；事后扮演和事佬、双面间谍的形象，两面三刀。

喜欢奉承：“赞美鼓励”和“奉承拍马”不同，后者有心机，热情，嘴巴又甜，让人晕乎乎而迷失方向。他们更擅长亲近上司，常伺机打小报告，备受宠爱。

喜欢阳奉阴违：工作方面，言行不一，善于表面功夫，也善于俟机邀功抢功。待人方面，他们是表里不一两面人，有时面前夸你套出你的秘密，背后就损你出卖你。

喜欢见风使舵：谁得势就依附谁，谁失势就舍弃谁，典型的墙头草。他们利用别人权势以提升自己地位，没有利用价值的人，他们不会想亲近，顶多虚与委蛇。

踏着别人鲜血前进，踩着别人肩头攀高：你种树，他乘凉；利用你替他们开路，成功时，不会报答你；甚至翻脸无情；他们把占人便宜视为当然，怎会感激？

喜欢落井下石：只要有人或跌倒或失败，他们会追上来再补一脚。例如，四处渲染别人“罪有应得”云云。他们也是事后诸葛，常说一些幸灾乐祸的风凉话。

喜欢找替死鬼：明明是自己言行有过错，却死不承认，昧着良心往别人身上推，找一个冤大头来背黑锅。他们口才犀利又敢发誓，很能误导大家以讹传讹，日久则众口铄金，积非成是。有时“真相”就此石沉大海，永远被扭曲给蒙蔽了。事实上，小人的特色不止这些，凡是藐视法律、鄙弃道理、刻薄寡情、不遵循伦常道德、唯利是图、损人利己、容易鬼迷心窍的人，通常都带有小人的性格。

古人说“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”，又说“逢人且说三分话，不可全抛一片心”，“害人之心不可有，防人之心不可无”，“明枪易躲，暗箭难防”……都是教导人们看清社会，保护自己。

当你看出谁是小人之后，要懂得如何与小人相处。律师在和小人相处要掌握方法，不妨多学几手。

首先不要得罪小人，千万不要因为正义感而独自公开揭发他，小人从不认为自己奸诈不厚道，他们敏感度高，眼锐如鹰，舌利如剑，你绝对不是对手。

对待小人要敬而远之，和他们保持距离。保持平淡的表面关系，千万不要亲密如友，因为小人口蜜腹剑，翻脸无情，让你措手不及，吃不完兜着走。

和小人说话要谨慎，客套寒暄即可。如果你批评或谈别人隐私，绝对变成他们兴风作浪的把柄，或是作为日后报复你的筹

码;如果他们批评或谈别人隐私,你要立刻中止,一句都不要听,因为无论如何,他们绝对会嫁祸给你,尤其是他们拨电话寒暄聊天,常常顺便帮你录音,这就是小人心态!

不要有利益瓜葛,他们善于交际搞小圈圈,看起来很热闹很多好处,但是你千万不要靠他们获得利益,因为,他们必定要求加倍回报,你肯定因小失大,得不偿失。

最后自己吃些小亏无妨。因为你不但很难讨回公道,反而结下更大的仇恨。他们褊狭阴狠,跟你没完没了,你更累。古人说:“忍一时风平浪静,退一步海阔天空”。你要当作修行功课,使你成长,赢得更多尊敬。何况,公道在人心。

防小人是门艺术,在人际交往中不仅律师要学会这一招,人人都要对小人有提防,只有这样才不会上小人的当,吃小人的亏。

与人分享人脉资源

分享是一种最好的建立人脉关系的方式。对于智慧和知识,你分享的越多,你得到的就越多;互惠互利、成倍递增。你分享的东西对别人是有用有帮助的,别人会感谢你,会回报你更多。你愿意向别人分享,有一种愿意付出的心态,别人会觉得你是一个正直、诚恳的人,别人就愿意与你做朋友。你遇到困难,帮助你的人就越多。

就拿律师来说吧,你有案源,别人没有,你若愿意和别人一起分享,当你没有案源,别人拥有案源,同样也会与你一起分享。

除了案源，律师之间也可以分享办案心得，分享工作经验等。分享是一种平等交换，朋友之间之所以可以维持互动关系，是因为各自有可以提供给对方的东西，而且这种交换是不同价值的交换，是通过交换来弥补各自需要的，而且这对双方都有意义。

有时，你的手机上可能出现一些莫名其妙的短信息，内容多以祝福、谐趣、启迪性为主，一般看了之后都能会心一笑，更多的时候还能够"有所思"，并转而将其发给几个你最要好的朋友。也许起初你没有觉得拇指一按有什么不对的地方，但是当月末话费单摆到面前、短信费用激增的时候，才不禁暗吃一惊；只有当把信息转发给朋友，而朋友很快回复信息说"刚刚也收到这条短信"时，才恍然大悟，原来中了策划的圈套了。

其实，现在我们的生活中，有衣食住行，有亲朋好友，就无法摆脱营销的包围。就拿这 0.1 元一条的短信来说，似乎没有什么大不了的。但据联通公司工作人员透露，这其实是电信运营商抛出来的一块"砖"，每块砖都能通过转发引出 4—6 元甚至更多的"玉"，利用的就是朋友之间"乐于分享"的心理，分享创造出了五六倍的价值。

我们不妨看一看李嘉诚的生意经：假如一笔生意你卖十元是天经地义的，而我只卖九元，让他人多赚一元。表面上看我是少赚了一元或者亏了一元，但是，从此之后，这个人还和我做生意，而且交易越来越大，而且又介绍他们的朋友与我做生意，朋友又介绍朋友来与我做生意。所以，我生意越来越多，越来越大，我的朋友圈子也越来越广。

有这样一对好朋友：小王是汽车推销员，小李是保险推

销员。

有一次,小王向一位文化名人成功推销了一辆汽车。一个礼拜后,这位文化名人突然接到一个陌生电话:“××先生你好,我是小王的朋友,感谢你一个礼拜前从小王那里买了一辆汽车。我今天打电话是想通知你,请你明天抽时间开车回车行进行检查。”小李知道,大凡名人都很忙,一般不会随便接受别人的邀请。所以,小李想借这位名人回车行的机会请他吃饭。

第二天,这位名人如约而至。检查车况后,小李对他说:“××先生,我很感谢你的支持。已到午餐时间,我想请你一起坐一坐,我们可以顺便聊一聊如何更好地维护你的爱车。我想你不会拒绝一个朋友的请求吧?”文化名人盛情难却,接受了邀请。

席间,小李说:“像你这么成功的人士,一定会非常注意生活的品质,一定需要一份完善的保障计划。你帮助了我朋友,你一定也会帮助我的。我这里有一份保险计划书,请你留意看一下。”这位文化名人面对小李的盛情,实难拒绝,于是接过保单。

几天后,小李不断地打电话和亲自拜访,终于签下了一张保单。同样,小王也以同样的方式向小李的保险客户推销汽车。这就是朋友之间一起分享人脉资源的成功例子。

有人说,分享无疑是最快乐的。一个作家或艺术家,在完成了自己的作品,像看着自己的孩子那样看着她的时候,无疑是快乐的。但还是不如发表以后,与人分享,得到读者观众理解和欣赏的时候更快乐。

一名律师,在打赢了一场官司后,最快乐的莫过于与同行分享自己胜利的经验,从胜利中总结经验,以便整个行业的兴盛。

当你拿出一点什么与人分享的那一刻,自己一定已经收获了果实。当你把拥有的果实与人分享的时候,这些拥有一定会被放大,分给越多人,放大越多倍。

想一想,目前你的人脉网有多大,你想扩展你的人脉资源吗?这个世界上没有人可以限制你的人脉网到底有多大,唯有你自己可以决定。它可以无限大,也可以无限小,这要看你的努力程度了。当今律师行业僧多粥少,许多律师常常为一个案源争得面红耳赤。如果你愿意和别人分享你的人脉资源,分享你的案源,岂不是一件快乐的事吗?

学会与你的朋友共享人脉资源,当你们互相交换人脉资源时,你们可以各自拥有更加丰富、完善的人脉资源。



第三章

不要忽视熟人的力量

在美国,有一句流行语:"一个人能否成功,不在于你知道什么(what you know),而是在于你认识谁(whom you know)"。当前,人脉已经成为专业的支持体系。对于律师来说,专业是利刃,人脉是秘密武器,如果有专业,没有人脉,个人竞争力就是一分耕耘,一分收获;若加上人脉,个人竞争力将是一分耕耘,数倍收获。

巧识职场贵人

中国自古就有贵人相扶之说。人人都希望遇到贵人,希望贵人的提携。然而,贵人在哪里?如何找到能影响自己一生的贵人呢?有些人以为只要耐心地等待,贵人就会降临身边。的确,在社会生活中,从来就不缺少贵人,缺少的就是你发现贵人的眼光和把握贵人的能力。

律师成功的道路坎坷难走,在成功的道路上只要你用心去

留意,去观察,去把握住每一个人,或许在他们中间就有扭转乾坤的人成为你的贵人,改变你的命运。

何为贵人?什么样的人能够成为你的贵人?其实,人没有身份高低贵贱之分,没有职业、行业和地域之别,所谓贵人,是指对你有帮助、指点、引导的人。富贵的人可以是你的贵人,贫穷的人也可以是你的贵人;地位显赫的人可以是你的贵人,地位卑微的人也可以是你的贵人;熟悉的人可以是你的贵人,陌生的人也可以是你的贵人……贵人不分男女,无论老少,只要能给你帮助的,为你的律师之路铲除坎坷的,就是你的贵人。

贵人不一定位高权重,他们可能是在经验、专长、知识、技能等方面都高你一筹的人,他们也可能是你的老师、同事、同学、朋友、引荐人,或是擦肩而过的匆匆过客。他们或给予你物质上的支持,或给你提供机会、启迪思想,或是言传身教,或是潜移默化。贵人相助可以使你迅速地脱颖而出,缩短成功的时间,还可以为你提供一定的庇护。贵人就像一份无形的保险。

在律师的成功之路上有贵人的帮助和指点,比什么都重要。

虽然,贵人在人的一生中不只一个,不同时期,不同事情,贵人也不相同。那么,怎么去判断一个人是不是你的贵人?可以先问问自己下面这些关于贵人的问题,看看他是否适合做你的贵人:

他是否是一个好律师?这一点你要弄清楚,一个好的律师同时也是你的老师,他能够向你指点律师执业之中的诀窍,告诉你他所知道的一切。由于能力以及经验等各方面的欠缺,也许你花一辈子也想不明白的事情,或者你可能暂时办不到的事情,

求助贵人则问题就会迎刃而解。同时，通过和贵人的接触交流，你可以仔细观察他、学习他，这样你就能获得飞速的进步。

你未来的贵人是否有权势？这看起来有些势利，但却反映了社会现实。不见得要求你的贵人职位有多高，至少他应该有这方面的特点和潜力，至少他应该是非凡的人物，应该具有强烈的自信和坚定的信念，有着冷静灵活的头脑和长远的眼光。这一切需要你发挥灵敏的嗅觉把他们从生活中找出来，并且抓住机会，成功地进入他的圈子。头衔并不一定能说明这个人能力的大小，因此，当你估计你未来的"贵人"的影响力大小的时候，一定要仔细慎重。

如果一名律师想结识一位贵人，可要想好了，你的观点和价值观念同你可能的贵人是否相同，如果你未来的贵人对人生价值的理解和职业道路的观点和你的不一样，那么这说明你和你未来的贵人遇到了问题。所以，你一定要和他多多接触，了解他关于人生价值和职业道路的真正、具体的看法。

那么，根据上面问题的回答，你对于身边的哪些人能够成为你未来的贵人，应该有个清晰的认识了吧，但是在实际生活中，你还是需要更清醒地去分析判断。

贵人可以在各个方面帮助你，为你的职业生涯提供建设性的规划和建议，加快你的晋升，在纷繁的人际关系中对你加以保护。

许多律师的前程暗淡，其实就是在开始阶段没有好好判断自己的贵人。毕竟，在复杂的社会中，初出茅庐的年轻律师太容易被击败，而当你选择了适当的贵人，这一切就会发生大大的

改观。

其实,只要你用心去接触,生活中每个人都可以成为你的贵人,只要你善待他、珍惜他。在一个人一生中的每一个阶段,每一阶段的每个时期,只要你在某个方面是脆弱的,甚至脆弱到最需要人援助的时候,只要在这个方面有个强悍而又有特长的人,能给你支持,给你所需,哪怕是一句话,一颦一笑,他都可能因此改变你的一生而成为你的贵人。

你的贵人在哪里?你知道吗?

有研究表明:你和世界上的任何一个人之间只隔着六个人。不管你和对方身处何处,属何国籍,肤色如何。不用惊奇,你和美国总统布什之间也只隔着六个人,而构成这个奇妙六人链中的第二个人,一定是你所认识的——也许是你的父母,也许是你的大学同学,更可能是办公室里每天帮你抹桌子做清洁的阿姨……想想看,通过清洁工阿姨的人际网,竟可以让你联系到布什,是不是很奇妙?

所谓"机遇"和"贵人",就是在适当的时候出现的适当的人、事、物的组合。我们无法控制这种完美的巧合何时出现,唯一能做的,就是通过控制自己的人脉,来给自己创造更多的可能。

依靠熟人牵线搭桥

当你站在北京王府井步行街熙熙攘攘的人流前,你可能会脱口而出:"中国人太幸福了!"因为在这个拥有庞大人口的国度

里，人们每天能有如此丰富的机会去面对、接触新的人群，难道还不算幸福？

"咱上面有人！""他是自己人。"

这类话语想必绝大多数中国人都听到过，甚至自己也说出过。这种言辞表现出的心理可以总结为"熟人好办事"。如若有了急事求助于人，恐怕大多数中国人的首选对象都是自己的熟人。

就以律师行业来说吧，有熟人牵线搭桥，是与客户建立个人信任关系的捷径。虽然它对你执业的成功不一定起着决定性的作用，但确实缩短了双方从陌生到熟悉再到信任的时间。所以一些年轻律师在初次接案的过程中，会告诉客户我是某某人（可以是对方的熟人、朋友、领导等）介绍来的，的确可以起到意想不到的效果。在律师行业中，如果你是一名刚刚踏入此行业的，有熟人给你指路与瞎子摸象效果是截然不同的。

据《中国居民沟通指数报告》调查结果显示，中国人人际交往呈现明显的"亲缘社交"特点，而与陌生人的沟通能力相对较弱，对"陌生"的社交圈资源利用不足。

亲戚圈、同事圈、同学圈、社交圈构成中国人际交往的功能圈，也是中国律师的功能圈，而中国人在这四个圈子中的交往亲密度和依赖程度则依次降低，差距明显。77.9%的受访者与亲戚联系紧密，而与社交圈联系紧密的人仅有48.3%。

"内外有别"是中国人社交心理的一大特点。如果按照依赖度、信任度、亲近感由内至外划分人际圈，亲戚和恋人无疑是"内圈"最重要来源（97.19%），其次分别是同学老师（45.87%）、邻

居(44.05%)、同事(30.58%)以及朋友的朋友(22.62%)。

目前社会,强调依法治国、依法办事是国家的政策,是每位律师需要坚持的原则。但实际生活中凭关系、看感情办事的潜规则却发挥着重要的作用。法律和制度是死的,最终都要靠人来执行。

不可否认,经过多年的法律改革和法律制度的完善,我国的法制化有了明显的提高。但是在现实生活中我们还是能够看到一些法律不够具体明确、缺乏操作性,或者留给执法者、执行者自由裁量的空间太大,导致依法办事、按制度办事变成了看对象、凭关系办事,“熟人好办事”的这种现象尚存在。抛开法律的层面,单就从人脉的角度看,人熟确实好办事。

有人总结说,一起同过窗的、一起下过乡的、一起扛过枪的,就是有难时候最可能依靠的求助对象。曾有这样一则报道,两个骑摩托车的在马路上相撞,立马都掏出手机不停地拨打起来,他们不是找交警来处理事故,而是各自在四处寻觅能够帮得上忙的熟人来“摆平”此事。可见“人熟好办事”的潜规则多么深入人心。

知道了熟人多了好办事,那么该如何让你的熟人圈子越来越充实呢?其实有很多方法,就看你会用不会用了。

律师在工作之余,走出自我封闭的小圈子,多参加社团活动,如果你想要扩展律所以外的人脉,扩大交友范围,借助“虚拟团队”的力量很重要,即通过社团活动的开拓来经营人际关系。在平常,太过主动接近陌生人时,容易引起对方的反感,会遭到拒绝,但是通过参与社团活动,人与人的交往将更加顺利,能在

自然状态下与他人建立互动关系，扩展自己的人脉网络。而且人与人的交往，在自然的情况下也往往有助于建立情感和信任。

如果参加某个社团组织，最好能谋到一个组织者的角色，理事长、会长、秘书长更好，这样就得到了一个服务他人的机会，在为他人服务的过程中，自然就增加了与他人联系、交流、了解的时间，人脉之路也就在自然而然中不断延伸。

有时候处处留心皆人脉，学会沟通和赞美才是制胜法宝。

想成为一名成功的律师，要善于学会把握机会，抓住一切机会去培育人脉资源与关系。参加婚宴，你可以提早到现场，那是认识更多陌生人的机会；参加活动，要多与他人交换名片，利用休会的间隙多聊聊；在外出旅行过程中，善于主动与他人沟通等。

“大数法则”是保险精算中确定费率的主要原则，但是在人际交往中却发挥着强大的磁场。它的核心是：观察的数量越大，预期损失率结果越稳定。把大数法则用在人脉关系上，就是结识的人数越多，预期成为朋友的人数占所结识总人数的比例越稳定。所以，在概率确定的情况下，要做的工作就是结识更多的人，广泛收集人脉信息，有效运用大数法则来推断分析，评估人脉关系的进展以及存在的问题，从而制订相应的对策，不断改进方法，广结人缘。

无论是参加社团组织，还是处处留心以及“大数法则”的运用，这些都是为了让你拥有更多的人脉。其实，如果你是个有心人，可以通过多种手段认识熟人，关键是你是否用心去经营人脉。律师的职业是和人、和案子结合在一起的，能够多认识熟

人、依靠熟人不但能扩充自己的人脉圈,还可以给自己带来实实在在的好处,可谓名利双收。

找个好老师

“三人行必有我师焉;择其善者而从之,其不善者而改之。”孔老夫子的这句至理名言几乎家喻户晓。它的意思是说三个人同行,其中必定有我的老师。选择他善的方面向他学习,看到他不善的方面就对照自己改正自己的缺点。

律师进入律师界首先要给自己找个好老师,也就是自己的引路人。这位老师不仅年长,而且还要经验丰富,也许是你的同事或者上司。

其实,任何一个初涉律师界不久的人,都会意识到交际中许多只可意会的内容,而且并不见得有人来解释给你听,大家都保持着一定的距离,往往话不会说得很明白。

如果你是一个幸运者,有人欣赏你,愿意做你的引路人,这是你的幸福。当大多数情况下,你可能不会那么幸运,没有人来特别关照你,那么,你就要给自己找个好老师了。这个时候,你要学会主动,把自己完美的一面表现出来,让人欣赏你,并愿意和你结为良好的关系。一旦达到这层关系,你就要不断地向他学习、请教,多听取他有用的建议。在这个过程中,你最需要注意的一点是要学会谦虚,面对批评时要虚心接纳,不要总以为自己是对的,也不要总是替自己找借口。因为能成为你老师的人肯定在某一领域有自己的独到之处。

三人行，必有我师。律师之路也就是求师之路，一名律师只有明白这句话的道理，才能在人际交往中左右逢源，律师之路才会越走越宽。

有人说人生有三次投胎机会，一是出生，二是结婚，三是遇到一位好老师。

选择最成功、最有能力的人当良师固然是件好事，但是单单一位良师，他的专业、经验和视野及人脉关系可能不够宽广，对你的成长助益可能有限。你需要不同的良师顾问，以充实你的“良师俱乐部”，建立属于你自己的“良师俱乐部”。

一个律师想要在职场上发展、成长，不仅仅要接近一位良师，而是应该组成个人的“良师俱乐部”。因为，这些人可以帮助你了解业界最新的动态，甚至可以分享有关职位的机密消息。

虽然良师的经验无法完全移植，但是，这些经验却可说是你在职场中，每一层阶梯的扶手，让你不至于一路走来，跌跌撞撞。

一位良师就能让你的一生改变，但大部分的人都是无意识地寻找良师。如果你能瞄准目标、精确出手，有计划成立个人的“良师俱乐部”，吸收良师的知识、人脉、视野，必然可以在严酷竞争的职场中脱颖而出。

选择律师事务所内最成功、最有能力的人当良师，就像站在巨人的肩膀上看世界。现在律师竞争激烈，若只会埋头苦干，站在自己的角度看事情，不能站在高一层次上看问题，那么你的发展空间就很小了。

良师会不会自己找上门来？当然不会，想要找到良师，必须有向上学习的决心，还要有进取心。

艾森豪威尔年轻的时候学习康纳将军，最终当上了美国总统。艾森豪威尔在西点军校读书时，成绩平平，一点也不出众，第一次世界大战时，他的同学都已在法德边界参加实战，并因为立下战功而快速升官，但是他却仍在内勤单位担任默默无闻的参谋职务。

艾森豪威尔不甘于平淡，他认为，想继续在军中发展，只有找到良师才能胜过他的同学。最后他找到了备受尊敬的指挥官福克斯·康纳将军，并请调到这位将军麾下，将这位将军当成师父学习。

艾森豪威尔很幸运，康纳将军正好有意培养接班人，两人因此成为师徒，关系犹如父子。艾森豪威尔虽然没有战功，却得到良师的二十年功力及人脉，从此展开辉煌的政治生涯。

如果没有这位良师，艾森豪威尔不可能最后登上美国总统宝座，“这一切都要归功于我的精神导师康纳将军”，艾森豪威尔在自传中写到。

一名律师在执业之初，要积极主动，抱着一颗诚恳学习的心，大胆去敲老师的门，多了解老师，把良师请进门。

锁定良师之后，该如何邀请他参加你的“俱乐部”呢？不要太刻意。积极主动，抱着一颗诚恳学习的心，良师的大门很容易就可以敲开。

培养、寻找自己的良师，不能刻意去接触，这样就会变调。平常培养实力，当机会来的时候就要争取，让主管看得到你，自然就有机会成为师徒关系。如果只是为了攀关系、拍马屁，人生经验丰富的良师马上就会察觉，反而会适得其反。

很多年轻的律师不敢去敲上司的门，只会埋头苦干，这样对健全师生关系有弊而无利。多了解上司、多问问题，很多师徒关系就会自然建立起来。

对于刚进律师界的人来说，往往会残留学院式的尊严、坚持，不容易放下架子，但是也相对损失了很多建立关系的机会。

站在巨人肩膀上，良师不一定与你契合。对于一个年轻律师，如果你的上司是很优秀的人，你可以学到很多东西；如果是人人讨厌的人，不要急着避开他。你可以想想为什么他会讨人厌，你也可以学到东西。“不给自己太多的限制，有时反而可能有意外的收获喔！”他笑着说。

如果你没有家世背景，一直都在埋头苦干，你应该把握第三次投胎的机会，建立一个量身定做的“良师俱乐部”。从巨人的肩上重新出发，迈出成功第一步。

多认识圈内的朋友

多认识一些圈内的朋友，多认识一些朋友多的人。因为每个人的人脉关系是不一样的，朋友的朋友也有可能成为你的朋友。这就如同数学的乘方，以这样的方式来建立人脉，速度是惊人的！

律师朋友们，多认识一些带“圈”的朋友，也许会使你的人脉资源倍增。

假如你认识一个人，他从来不跟你介绍他的朋友。但另外一个人说：“下星期我们有个聚会，你来参加我们的聚会吧。”你

到了那个聚会,发现这些人都是五湖四海的人。圈内来的人和非圈内来的人的附加价值是不一样的。我们知道在人脉网中,朋友的介绍相当于信用担保,朋友要把你介绍给其他人,就意味着朋友是为你做担保。基于这一点,你可以请你的朋友多介绍他的朋友给你认识。就像为客户服务一样,如果你的新客户是一个很强有力的老客户介绍的,这位新客户一下子就会接受你或你的服务。

老李是一家律师事务所的合伙人,在律师界做了很多年,也算是交友广泛。但是由于自己业务上的局限性,还有专业性等方面的限制,自己结交的都是一些和法律界有关的人士。最近老李正为打通新的领域方面的人脉而发愁,苦于没有人脉而不得不搁浅。正当发愁之际,朋友张总给他打来电话,让他请广告界的一位老总来参加自己举办的宴会。原来张总的公司要推出一个新的品牌,需要广告界的支持。在宴会中张总也给他介绍了几位社会关系丰富的人士,对他的帮助简直是太大了。

当今最流行的一种自我介绍法,就是把自己归属于某个圈子里。在社交场合你会发现,在大家彼此自我介绍时,听得最多的两个字就是"圈子"。有的人说自己是在律师圈子里混,有的说是在广告圈子,有的在营销圈子等,如此种种,只要在某个职业后面加上两个字"圈子",就像自己有了归属的栖息地,似乎有了些许成就感。

所谓的"圈子",就是当我们的人脉资源链接成社会网络的时候,你会发现这样积累人脉资源的成本是最低的,你不需要花更多的时间去做介绍,你不需要花更多的时间去请客吃饭,这些

都省下来了。

我们在思考问题时，通常只站在自己的角度，再优秀的律师，其实都有自私的一面，这是因为单个人总是有偏差和缺陷。所以，认识一些圈内的朋友很重要的一点就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

要认识一些圈内的朋友，首先必须假定一个前提，我们所拥有的人脉资源如同做生意，也是一种社会交换。我们跟朋友之间之所以可以维持互动关系，是因为我们各自有可交换的东西，而且这种交换是不同价值的交换，是不同价值透过交换弥补各自的需要的，而且对双方都是有意义的。

记得人脉资源的黄金法则有这样一句话，那就是“你希望别人怎样对你，你就以怎样的方式对别人”。要获得朋友圈里的资源，就要舍得奉献你自己圈内的资源。那么怎么样才能认识更多圈内的朋友呢？

有目的地寻找朋友圈中的人脉，鼓励他们将现实中的人际圈子搬上来。

充分利用现代的沟通工具，QQ、MSN、E-mail、博客，等等，加强与朋友之间的交互。

多为朋友写评价，也向朋友邀请评价，特别是和职业相关的内容。

主动推荐朋友与朋友认识。

除此之外，你还要善于经营你的感情，培养自己的感情沟通能力，让你的情商指数更高些。最好的办法是为自己的感情开个账户。

在银行里开个户头，就可储蓄你闲散的资金，以备不时之需。你存储得愈多，你的财富就越富足。开个感情账户，就是把银行开在朋友或是顾客的心里，你为了维系你们之间的关系，而存入真诚关怀、超值服务。你的感情账户存入得越多，你与朋友的感情就越深厚。

开个感情账户，把银行开在朋友的心里。能够增加感情账户存款的，是礼貌、诚实、仁慈与信用。这使别人对你更加信赖，必要时能发挥相当大的作用，甚至犯了错也可用这笔储蓄来弥补。有了信赖，即使不善于言辞，也不至于得罪人，因为对方不会误解你的用意。所以信赖可带来轻松、直接且有效的沟通。

反之，粗鲁、轻蔑与失信等，会降低感情账户余额，到最后导致透支，人脉资源就会出现问题了。

愈是持久的关系，愈需要不断的储蓄。由于彼此都有所期待，原有的信赖很容易枯竭。你是否有过这种经验，偶尔与老同学相遇，即使多年未见，仍可立刻重拾往日友谊，毫无生疏之感，那是因为过去累积的感情仍在。但经常接触的人就必须时时投资，否则突然间发生透支，会令人措手不及。

在感情账户里，须注意以下几点：

理解别人。理解别人是一切感情的基础。要想被别人理解，就得先理解别人。当你理解了别人也就意味着打开了感情沟通的大门。

注意小节。人们常说：细节决定成败。一些看似无关紧要的小节，如疏忽礼貌、不经意的失言，其实最能消耗感情账户的存款。在人脉资源中，最重要的正是这些小事。

信守承诺。信用出黄金,因为黄金比信用易得。失去了信用的人,就再没有什么可以失去的了。守信是一大笔收入,背信则是庞大支出,代价往往超出其他任何过失。

诚恳正直。背后不言人短,是诚恳正直的最佳表现。在人后依然保持尊重之心,可以赢得顾客的信任。

律师在工作中要尽可能利用各种手段,多多认识圈内的朋友,或是同行,或是法官,或是法律界名人。也许有一天当你工作遇到困难时,这些圈内的朋友可以助你一臂之力。

和圈外的朋友交往的诀窍

每位律师都有一个相对熟悉的人际交往的圈子,或以地域为标志,如邻里之间、单位范围内等;或以人群为界限,如同性之间、同事之间、同龄之间、同学之间等。

在这个熟悉的交际圈中,你可以挥洒自如、游刃有余,堪称交际高手。但一旦走出这个熟悉的交际圈,你还能达到这样的境界吗?有许多律师一反常态,变得十分蹩脚、别扭,为此深为困惑,深感苦恼。

随着社会的发展,需要你不断扩大交际面,显然,今天的交际已要求你不能仅仅局限在熟悉的圈中了,越来越多地要求你学会与诸色人等打交道。如何与交际圈外的人融洽相处,已经成为当代人需要认真思考的话题。

一名律师,在与圈子外的朋友交往中,要开放心态,把自己阳光的一面展现出来。

可能交际圈外不如圈中那么熟悉、随意，有时会让你感到有些陌生。当你和圈外的朋友交往时，你应打破怯懦畏缩心理，以积极开放的心态面对一切，这样你就能放松自己，展现出挥洒的风貌，让人认同、欣赏、接受。

交际圈外与圈内具有很大的差异，不像圈内有更多的相同点和一致性。这就要求你善于寻找彼此的接触点，有效接触，确立合适关系，比如工作上相通一致的地方、共同的爱好追求、性格上的一致、观点上的相近等。更细致一点的如衣服品牌相同、知道了同一见闻、认识同一熟人等，都可作为交际的接触点。

有了接触点，便形成有一定内涵的合适的交往关系。李律师带领学生到某单位见习，起初他找不到与圈外人交往的感觉，说出的话文绉绉的，时常还夹杂着专业术语，一举一动都显得与企业员工格格不入。后来他注意到这些人都很注意企业形象和产品广告问题，而他在此方面也很内行。于是他以此为内容与他们谈企业公关，谈广告设计，谈宣传报道。这样他与员工有了共同话题，水到渠成地有了更深入更广泛的交往，与新的交际圈融为一体。

新的交际圈有新的特点、新的要求，介入其中你必须调整固有的交际方式和习惯，适应它。这样才会为新的交际圈所接纳。而且对对方的独特的交际方式，即使再不适应，也不能采取冷淡、抵触的态度，要包容一切，取悦对方。

问题往往是辩证的两个方面：一方面你应调整自己，适应对方，另一方面你又不能丧失自我，毫无个性。从根本上说，你无论面对的是怎么一个交际圈，是高品位的，是低俗的，还是充满

权力色彩的,还是平凡普通的。只有保持本色,你才会显示出特有的交际魅力。

交际圈无论圈内圈外,都有其自身规律,律师只有懂得并遵循这些规律,你的交际就显得得体、适宜。反之就难免无所适从,左右碰壁。有时这些规律复杂而微妙,这就要求你善于因情求实,在具体情境下探索和体会特殊交往规律。比如与领导交往一般要注重距离原则。但有些领导个性比较开朗、热情,喜欢比较随意的人。或者在某种情境下、某个时段内,领导心情好,容易接纳人,你见机改变方式更易获得好感。

就拿与女性交往来说吧,一般男律师在法庭上威风八面,可私下见了女青年或女客户不是笨手笨脚,就是冒冒失失;不是让女青年失望,就是让她们厌烦。怎样和她们聊得开心呢?一是要营造与她们交往的浪漫气氛,女青年爱幻想、爱憧憬,来些浪漫情调,她们自会陶醉、迷恋。另外要守住与女青年交往的禁区,注意交往的分寸,别让她们怀疑你有非分之心。当然还要因人而异、区别对待。对爽直的,要显得坦诚;对敏感内向的,要注重严谨;对那些不爱交往的,点到为止。只有牢牢地把握了与异性交往的规律并能因情求变,才能在异性交往中腾挪自如。

面对一个新的交际空间,自然伴随着更多的挫折和失败。律师不应该悲观失落,要想成为大律师更不应该这样了,这是对你的考验,你是退缩不前,一蹶不振呢,还是毫不动摇,继续再来呢?既然挫折自然而然,你对待挫折也就该见怪不怪。关键是从中汲取教训,总结经验,化作动力。

一位老律师,在打官司、办案子上颇有成就。本来许多人都

想结交他,但他与所有的人格格不入,独来独往,特别孤立、窘迫。据说在他的小交际圈中,他能说会道,左右逢源。为什么出现在这种截然不同的情景呢?当然是他不善于与圈外人交往。其实,他很想与圈外人交往,也曾努力过,但自从碰了壁后,便封闭了自己,以致弄到现在这副模样。

懂得和圈外人交往的哲理,是你成功路上必须要走的一步,因为只有走出去才会有发展,一名律师更要学会在和圈内人搞好关系的同时,多接触圈外的人,和他们建立良好的社会关系。

利用好"校友"这笔财富

校友与同学似而不同。同学原来相识,有交往基础。称校友的,读书时虽然在一个学校,但不在一个班一个年级,或者根本不在同一时期上学,大多不认识,或者不熟悉,这就比同学关系浅。尽管浅,只要你用心、真诚地交往,最后弄得校友比同学亲热也有可能。原本不熟悉的校友,转变成相熟的校友,重要在于两人的生活进入同一圈子,客观产生通过人际关系渠道相互帮忙的需要。

在公共资源紧缺时,人脉资源变得尤其重要,人脉的开拓自然延及校友。校友身份,被关系网定义为一个可供拓展的关系资源,这是它的潜在价值。校友仅仅是一种校籍缘分,不会演变成日常生活中相互利用的关系。不认识的校友变成熟悉的校友,母校必然成为两人的谈资和共同的话题,但比这更重要的是两人的合作利益。不能合作或不能互惠,这样的校友毫无实际

价值。

在高等教育普及程度越来越高的今天,大学校友人脉关系已经成为一张覆盖面越来越广、对人生至关重要的社会关系网。创业成功的关键要素之一是人脉资源的开拓能力。富豪校友榜上只是一个个领军的个体,如百度的李彦宏(北大)、腾讯的马化腾(深圳大学),律师行业也有校友组成的团队。可以说,在这些富豪的周围,是一个个以校友关系相联系的事业圈。大家对百度比较熟悉,但说到它的老板,你可能有些陌生,其实百度公司是李彦宏和他的北大校友 2000 年在北京中关村创立的,目前公司里更是云集了一批北大校友。

李彦宏谈起他与北大及校友的深厚渊源时说:"我北大毕业后去美国留学。回国创办百度之后,我最初的一些员工就是北大的老师和学生,而创业地址就是北大资源楼。百度发展起来之后,搬了两次家,现在公司的新址就在北大对面。从我的办公楼窗户望出去,就能看见北大那让人熟悉的校园,正是在这里,我构建了我的思维,确立了我的志向。"

在百度这个美国纳斯达克上市明星的高层中,北大校友还有技术副总裁刘建国,以及百度高级科学家洪涛等。而李彦宏与校友及北大的渊源还将进行下去——百度不仅在北大吸纳才俊,还与北大进行技术上的合作。

无独有偶,"QQ 帮主"马化腾的腾讯公司是与深圳大学校友张志东共同创办的。马化腾的创业,据说也得到了来自巨人集团史玉柱这位师兄的某种启示。腾讯公司的五位创始人中的陈一丹同样是深大校友。陈一丹谈到创业团队时曾说:"我们大多

毕业于深圳大学，深受它的民主性和包容性影响，而且学校教育我们要以平和的心态看待得失，这也化成了我们创业团队的巨大凝聚力。”

据报道，连续三年登上《福布斯》中国富豪榜的南存辉和胡成中就是小学和中学时的同学，一个是班长，一个是体育委员，后来两人合伙创业，在企业做大以后才分了家，分别成立正泰集团和德力西集团。这种校友之间共同创业或相互帮助的例子还有很多。

一位大律师谈到校友对创业者的积极作用时说：实际上，同学之间本来就有守望相助的义务，在现今这个时代，带着商业或功利的目的走进学堂，也并没有什么不妥当。同学之间因为接触比较密切，彼此比较了解，又因为少年人不存在利害冲突，所以友谊一般都较可靠，纯洁度更高。对于创业者来说，校友是值得珍惜的最重要的外部资源之一。

不仅仅中国注重校友资源，西方社会很早就十分注重校友资源，各个高校（尤其是名校）都有一个老同学关系网。在英国，人们要是提及老同学关系网，那就不仅仅是意味着他们毕业于名校，更多表明的是过去是校友，现在又都占据了各个领域的要职。他们不仅在政府部门有地位，在律师、银行、新闻、艺术和教育界也很有影响。

而这样的现象，在今天的中国也以类似的方式出现。现在社会上同学会、校友会很盛行，据报道，仅北京大学各种各样的校友会就近百个。据说是中国最好的工商管理学院之一的上海某工商管理学院，除了在上海本部有一个学友俱乐部外，在北京

还有个学友俱乐部分部。人大、北大、清华等名牌大学在北京、上海、广州、深圳都有同学会或校友分会。

从一些著名高校的深圳校友会网站上可以看到,往往都是在深圳比较有成就的校友担任会长职务,平时经常组织一些小范围文体活动,每年都有一次邀请学校派人参加的大型年会。

这些高校深圳校友会只对校友内部开放,比如,北京某著名高校的深圳校友会网站对注册人员资格就有非常严格的限制:必须是取得签发的正式毕业证书的专、本、硕、博、博士后等毕业生;现在或曾在该校工作,并具有该校正式工作证及编号的教职员工;获正式名誉证书的名誉教授、博士。该网站对继续教育、短期培训学生,未毕业离校本科生、研究生,不给予注册登录。

为了积累校友资源,各种校友间的聚会也日益活跃起来。据报道,日前中国人民大学商学院组织了一场规模浩大的“MBA千人返校活动”,参加活动的人数近2000,都是从该校毕业的MBA。在现场有一个有趣的现象,不少人将活动发的资料袋随手扔在座位上,而写着“人大MBA校友录”的小蓝本却无一例外地被装进公文包里。

也许是校友资源的稀缺和不公开,所以周末的时候,到北大、清华、人大等校园走走,会发现有很多看上去不像学生的人在里面穿梭。其中有许多人是花了大价钱从全国各地来进修的。对于那些“成人班”,如企业家班、金融家班、国际MBA班的学生,交朋友可能比学知识更加重要,有些人唯一的目的就是交朋友。

一些学校也看清了这一点,在招生简章上就会明白无误地

告诉大家:拥有某学校的同学资源,将是你一生最宝贵的财富。据说这种投资还是物有所值的,北大的一个由金融投资家进修学员组成的同学会,仅有200余人,控制的资金却高达1200个亿。中国人民大学EMBA对该圈子的含金量给予充分认识。有一民营老板说花20万元能认识这么一个圈子,他认为值!

在律师界也有许多人是通过校友这层关系走上成功之路的,总之,任何时候,校友都是你的一笔财富,请善于利用这笔财富。

有空去看看老朋友

人与人之间的关系会随着见面次数的增加而加深,长久不见面的朋友自然会日渐疏远。有空去看看老朋友,是加深感情的好办法。

虽然律师工作的繁忙是出了名的,但也不要一天到晚都埋头工作,就算再忙,也会有吃饭和休息的时间。那些在外面经常跑来跑去的律师,虽然不可能专门抽出时间去看望朋友,但这样更能够多利用在外面跑的机会,联络和看看久未见面的朋友,即使只有五分钟也可以,虽然只有短短的五分钟,对于长久没联系的老朋友也未尝不是好方法。至于那些整日待在办公室的律师,则不妨利用午餐时间,和在同一地区工作的朋友共进午餐,如果没有时间一起吃饭,喝杯咖啡也行。如果朋友之间相距较远,平时没时间见面,也可以利用双休日和老朋友聚聚,在一起吃吃饭、聊聊天。

做律师不可斤斤计较，特别是刚踏上这一行业的人，如果太计较，很难拓展自己的人际关系。虽然初当律师收入有限，除了吃饭和住宿，再加上日常开销，一个月的工资也所剩无几了。但是，因此而失去好朋友和老朋友，那可就得不偿失了。更何况有时仅仅是计较小钱，却为此而放弃赚大钱的机会，这实在是本末倒置的做法。

只有平日多烧香，急时才有人帮忙。现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，日子一长，许多原本牢靠的关系就会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠，这是很可惜的。

俗话说"平日拜冷庙，急时好烧香"。

有位律师谈到自己踏上律师行业后的感想时说道："我现在没有什么社交生活，我也难得有时间去看看朋友，这当然是因为我工作时间紧张所致，我认识的朋友不多，但后来我听说，其他的律师也一样……"

"我每星期工作七天，星期六和星期天还要上班，除了工作还是工作，没有时间和朋友见面、吃饭，偶尔去郊外也跟自己的家人去。"

"我不能利用假期去探望朋友，因为一到假期，谁都不在家，除非朋友患病在床……"

"平时我也不可能利用下班后的时间去看朋友，因为交通太挤。"

"但我常常和朋友通电话，这是我们唯一可以应酬的方法，我无事也打电话，哪怕是寒暄几句，或者讲些无关紧要的事。"

有事之时找朋友，人皆有之；无事之时看朋友，你可曾有过？

你有没有这样的经验：当你遇到了困难，你认为某人可以帮你解决，你本想马上找他，但后来想一想，过去有许多时候本来应该去看他的，结果都没有去，现在有求于人就去找他，会不会太唐突了？甚至因为太唐突而遭到他的拒绝？

在这种情形之下，你不免有些后悔“闲时不烧香”了。平时有空去看望朋友，有事找人帮忙才不至于太唐突。

法国有一本名叫《小政治家必备》的书。书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集 20 个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地、按时去拜访这些人，和他们保持较好的关系，这样，当这些人之中的任何一个当起总理来，自然就容易记起你来，大有可能请你担任一个部长的职位了。

这种手法看起来不大高明，但是非常合乎现实。一本政治家的回忆录中提到：一位被委任组阁的人受命伊始，心情很是焦虑。因为一个政府的内阁起码有七八位部长，如何去物色这么多的人去配合自己？这的确是一件难事，因为被选的人除了有适当的才能、经验之外，最要紧的一点，就是“和自己有些交情”。

和别人有交情才容易得人赏识，不然的话，任你有登天本事，别人也不知道。有句歌词是：结识新朋友，不忘老朋友。

新朋友会慢慢变成老朋友，所谓老朋友就表示彼此有了相当程度的了解，珍惜老朋友的态度，经常去看望老朋友，也是吸引新朋友愿意主动与你交往的力量。

英文中的“old”也有怀恋的、亲切的含义在里面。随着时间的积累，人的思想也会日臻成熟，对人生的看法也会更加透彻，

所以老朋友就是值得信赖的代名词。

老朋友是不受时空阻隔而一直保持联系的,这种朋友更难能可贵。这些老朋友正说明了自己过去的人生历程,不重视老朋友就是不重视自己的过去,拥有更多的老朋友就如拥有了更多的无形资产。

老朋友的价值不是一笔可以带过的。然而,如何和老朋友交往却不是一件容易的事,如果你能够经常地保持和他们交流,有时间常去看看他们,友谊之树常青!

亲不亲,故乡人

在错综复杂的人际关系里,"老乡"这两个字,就像一把金钥匙,不知不觉中就为你的生活打开了一片新天地。俗话说"老乡见老乡,两眼泪汪汪"。细细总结起老乡给人们带来的好处,还真叫人大吃一惊! 通过老乡的关系,你或许能找到一个好律所,说不定还会晋升,在日常生活中老乡之间还可以互相帮助。

据有关机构统计,在大城市外来人口的工作者中,有40%以上的人士都是通过同乡关系、相互介绍而获得工作机会的。不少大型企业更是有按地域招聘的惯例。因此,对于初来乍到的异乡人而言,老乡关系就是你获得第一份工作的关键。

小张的个性一直都十分要强,四年的法律专业造就了他严谨、要强的性格,他喜欢凭实力去赢得成功。因此,他坚决回避在工作方面去和老乡或同学接触,一是怕麻烦,二是觉得总有些走后门的嫌疑。

但是，一次次应聘的经历却彻底改变了他的看法。那是来北京的第八天，他已经在人才市场游荡了整整一个星期，却没有一家律师事务所聘用他，就是想当律师助理也没人要，他沮丧极了。

终于，他有机会参加了一家律师事务所的公开面试。面试的人里，名牌大学毕业的很多，当时小张几乎不抱任何希望了，只是机械地等着和对方例行公事地聊上几句。

这时，小张突然从那个招聘主管生硬的普通话中，听出了家乡话的尾音。猛然间，他灵光一动，想要抓住这个机会。于是，小张迅速调整了说话的语速，有意地"泄露"出了几句家乡话。

招聘主管似乎找到了知音，神情大悦。用家乡话交流一番后两人得知，他们果然是老乡，而且家还相距不远。当时，招聘主管就把律师助理的位子留给了这个小老乡。

此后，小张在这家律师事务所做得很出色。因为业务能力强，他不到一年就由助理的位置被正式提为律师了，每次提起这件事，他仍感激这位老乡给了自己一个机会。

也正是从那时起，小张不再抵触老乡关系在工作生活中的作用。有时，小张甚至也会主动给同乡的客户一些特别的支持和优惠。因为，老乡与老乡之间有意无意地扶持和照顾，又何尝不是一种新型人际关系的体现呢？

有时，认识老乡会让自己找到一份好工作。在特定的情况下，老乡多了，还会影响自己的晋升。在一项心理测试中，有65%以上的主管都表示，在能力相等的情况下，他们会优先考虑同乡的升职。因此，如果有数个老乡在同一家律所供职，相处的

关系都会比平常同事更好，而且通常会形成互相提携的关系。

中国人的地域观念浓厚，同乡具有共同的人文地理背景，使老乡有一种天然的亲近感。曾国藩用兵只喜欢用湖南人，中国历史上最成功的两大商帮，徽商和晋商不管走到哪里，都是老乡拉帮结派，成群结伙的。正是同乡之间互为犄角，互为支援，才成就了晋商和徽商历史上的辉煌。在很长一段时间内，中国几乎所有商业繁盛之地，其最惹眼、最气派的建筑不是徽商会馆，就是晋商会馆。会馆成为老乡交游约会的主要场所。如今，一个人要外出创业，比如一个安徽人要到北京创业，或者一个广东人要到纽约创业，老乡众多仍然是最有利的条件之一。这是近年来各地同乡会风起云涌的原因。在商业投资上，向来对老乡更具亲切感。李嘉诚就曾多次鼎力支持汕头企业。而众多的老乡会、同乡会，更成为 MBA 同学会、高尔夫球友会之外的另外一个商业人士聚会重点。

生活在异地的人举目无亲，心理上常会缺乏安全感。由于地缘关系，彼此语言、习惯、风俗相近，与老乡生活工作在一起，彼此互帮互助、互相关心，将会使生活、工作更愉快。

懂得老乡的重要意义还不够，你还需要知道怎样利用好这层关系，然后用心经营，才不会浪费这份宝贵的资源。

一般律师的人脉关系可以分成以下三种类型：个人网络（家人与朋友，或是与你最亲近的人）、社会网络（单位的同事或是主管，邻居或是一般朋友）、专业网络（专业协会、俱乐部等组织）。在你的人脉资源名单里，应把“老乡”这一属性作为重点属性标注上去，比如个人的基本资料、兴趣嗜好、专长、性格特质等。透

过这份人脉资源名单,可以看出自己的人脉关系组合特性,以后沟通时可作为交往的突破口。

现代中国城市的移民化程度相当高,在任何一个单位、任何一个级别、任何一个场所,都可能有你的老乡。培养你的老乡亲和力,尝试着和任何人说话。要知道,即使是在街上碰到的陌生人,都有可能因为一句老乡的攀谈而成为你事业生涯的贵人。

"老乡"可以是人际交往中良好的突破口,但在与老乡沟通的过程中,应该注意以下四点。一、在交谈中尽量寻找双方地域上的交集,越近越好,这要求你对故乡的地理位置和风俗习惯比较熟悉。二、不妨扩大地域概念的范围,比如你们是邻省、你的亲戚与对方是老乡等。三、要善于评价对方老家所在地,给予对方深刻印象。四、别忘记给他你的名片,名片就等于是你个人的行销档案,万万忘记不得。

老乡仅仅是交往的一个突破口,对待老乡的交往,不要抱以功利心态。与你是老乡,并不意味着他就一定会帮你,重要的是与之建立长久的互惠关系,而非为了特定的目的而进行交往。互利才是增进关系最重要的法门。从老乡这一简单的关系,转变为可交往的朋友是一个持续的过程,也许这些人无法立即介绍工作机会给你,无法立刻给你帮上忙,等等,但是记住:保持联络,互帮互助,就有机会。

老乡之间要勤联系,定期参加聚会,可以利用网络沟通感情。一般大学时期会有老乡会;要善于利用前后几个年级的老乡资源。走出校门后,有一些地区也会在他乡建立老乡会,如北京就有宁波老乡会等许多组织,要积极寻找组织,拓展人脉。如

时间、精力允许,应在此类组织中担任义工。如果没有合适的组织,可在网络上寻找相关组织。网络中的大型社区一般都有按地区分类的 BBS、聊天室,可适当地涉猎、参与其中。

经过第一次的接触之后,记得利用电话或是 E-mail、短信表达你的感受,同时也要让对方了解你会持续保持联络。后续的联系目的主要是让对方了解你的最新状况,并取得最新的资讯。在节日、对方的生日等时刻应给予祝福。同一城市中的老乡应找机会聚会,如能以组织者身份出现最好。

在目前的律师界有许多律师是通过老乡的关系走上这条路的,这并不意味着老乡是棵常青树,老乡就是聚宝盆,律师在日常生活中要善于利用这块资源,把握好分寸才能运用自如。

远亲不如近邻

中国有句老话说:远亲不如近邻。是的,邻里关系处好了,的确能够给自己也给他人带来很多的方便。

中国人来往讲地缘地利,同住一条街道,同住一个小区,同住一幢楼房,门对门,窗对窗,邻里之间,低头不见抬头见。双方有孩子串门玩耍的,邻里之间关系会很亲密。家门挨得近,相互串门多,谁的家里有个什么事,有时候可以托邻居照应一下,这样你来我往,交往机会越多,就越容易亲密,遇到什么解不开的疙瘩就可以敞开心扉跟邻居说,邻居定会尽力而为的,当然因吵架交恶要除外。

此外,中国人还讲缘分。打个比方,虽然两家住得稍远,如

果投缘，关系也可以亲密。反之，即使住得很近，如果不投缘，彼此也很生疏。所以，关键看交往这个中心，这是关系的要点。在城里人尚未搬进公寓楼之前，中国人普遍有串门习惯，串门是交往的一部分，尤其在无事时候的交往，特别被人看重，因为你一直想着他们，而不是有事的时候才想起他们。因为串门是无事时候的情分，它的心理效果十分显著。无事串门，待到有事的时候求助，便十分自然，就那股热火劲儿，对方也不好回绝。假如有事才登三宝殿，肯定为时晚矣，就是送重礼，追加人情，能不能成为关系也很难说。

在农村，街坊就不叫街坊，叫做“同村”。常常，同村是堂亲或者远亲。中国村庄多由同姓宗族构成，有些村庄有两姓或更多姓，但很少有百家姓。至少在改革开放以前，村庄还是宗族的载体。这种状况，至今基本格局没有大的改变，大多数内地村庄仍然是宗族载体。

邻居间“低头不见，抬头见”，多少有一些接触，因为住得近，处在同样的生活环境中，难免会发生联系，你对我好，我自然也对你好，中国人讲求礼尚往来，一来二去，关系熟了，也就成了朋友。这种关系更容易取得信任，相处时，不仅可以分享邻居的亲属关系资源，也可以分享邻居的朋友资源。

说到分享邻居关系资源和朋友资源，这是一名律师特别应该注意的，也许哪一天你的邻居就会给你带来意想不到的惊喜。小张大学毕业后经朋友介绍在一家律师事务所实习，他也从学校公寓式、多人式的生活方式转变成个人独居。小张搬到离上班地不远的小区开始了新的生活，小张的邻居是一对老年夫妇，

在和两位老人的交往中他得知，老两口都退休多年了，唯一的儿子在美国工作，一年也就回来一趟，所以平日就老两口相濡以沫。小张是个热心肠，在上大学时就因乐于助人在同学间留有好名声，他见两位老人上了年纪，儿子又不在身边，平时只要有时间就帮两位老人做一些小事，自从他搬过来后，楼道里的垃圾从来就没让老人操过心，老人家里的煤气用完了，只要跟他说一声，他准保不误老人做饭。每逢双休日，他去菜市场，自己买菜的同时，也帮老人带些菜回来。

俗话说，人是感情动物。小张的热情，老人们是看在眼里，感激在心里。眼看小张的实习期就快到了，虽然小张是名牌大学的高材生，但是要在竞争激烈的律师行业里有所发展，除了有能力，还要有关系。前者小张是具备的，可后者对他来说就不具备了。有一次，他在和老人谈心的过程中，无意中流露出了对前途的无奈，老两口都觉得这孩子人好，学习也优秀，就背着他，私下托以前在律师界的朋友们帮忙。不久，小张实习期满后顺利地留在了那家律师事务所工作。

邻居之间要互相帮助，与一个好邻居住在一起，彼此可以互相照顾。好邻居会为构筑双方和谐的邻里关系而积极地努力。当别人家有了不愉快的事，好邻居会全力帮助解决。因此，当家里有事时，找邻居帮忙解决是很好的一个途径。当然，邻居需要帮助的时候，即使对方没有向你发出请求，你也要主动地伸手相助，以表示你对邻居的热诚与友好。

当你遇到困难需要邻居的帮助时，你首先应该让邻居知道自己所面临的困难。其次，根据邻居的性格，决定求助他帮忙的

方式。如果邻居是一个热心肠的人，他会毫不犹豫地答应帮助你。但一般来说，宜采用间接方式，让邻居主动帮自己的忙。

如果你不好意思直接请求邻居帮助自己，那么你可以在聊天时告诉邻居，现在自己正处于困境之中，面对的困难是一个人所无法解决的，需要有人帮助。

再者，你要暗示邻居若能帮助解决这个困难，将是最好不过的了。如果邻居认为这点事对自己来说不算什么，就可能帮你的忙。

平时，人们难免会遇到各种各样的困难。例如，资金周转不灵，联系客户不够，或是自己缺乏信心、缺少经验等。当你求助于邻居的时候，也许会发现邻居能够给予自己许多有价值的建议。就像小张，找份好工作，对他来说就有些困难，正是邻居的热心帮忙才让他得以留在那家律师事务所工作。

当然，你应该在邻居有能力帮忙的情况下，合理地去请求帮助。即使邻居没有帮助你，你也不要心生怨恨。一般来说，邻居都会十分乐于帮助你的，因为谁都有需要别人帮一把的时候。只有当自己实在力所不能时，邻居才会拒绝帮忙。

你一定要对为你帮忙的邻居心存感激，并当面向他致谢，或送点礼物到他家里。总之，向邻居表示你的友好之情就行了。此后，若邻居有需要你帮忙的地方，应全力帮他。即使邻居没有帮你办成事，你也应感谢邻居，毕竟他为你出力了，或许是事情太难或其他原因影响才没有办成。以后邻居若求你帮忙，你也应尽力帮他。这样，邻里之间的关系才能越来越密切。

不要忘了最亲的人

在现实生活中,那些善于利用各种人脉资源的律师,往往更容易获取新的机遇。有国外的研究机构调查发现,超过九成以上的人力资源主管和求职者,是透过人脉关系找到合适的人才或工作的,对于大多数的求职者来说,人脉是寻找职业发展机会时最有效的方式。

那么究竟哪种人脉是求职者最依赖的资源呢?中国人力资源开发网对200多名职业人士以及人力资源从业者进行调查后发现,有近一半的人认为在试图寻找新的工作机会时,朋友会是其依靠的首选人脉关系,猎头与上司的推荐也是重要的方式,而依靠亲戚的帮助找到一份好工作最可靠。

“我现在的工作就是亲戚介绍过来的,我觉得这要比你自己直接应聘进入律所,有一些天然的优势,比如有亲戚的介绍我可以事先对这个律所有一定的了解,而且当我进入律所的时候会更容易受到重视。”目前在北京某律师事务所工作的小王在接受调查后,留言说自己正是走亲戚的关系,找到了一份相当满意的工作。

面对大学扩招和大学生总体人数上升的现状,社会就业压力的加大,刚刚进入社会的大学生,现在工作太难找,朋友与同学和自己的情况都差不多,所以他们都指望着亲戚介绍这条路了。

比尔·盖茨在他20岁时签到了第一份合约,这份合约是跟

当时全世界第一强电脑公司——IBM 签的。

当时,他还是位在大学读书的学生,没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”? 可能很多人不知道。原来,比尔·盖茨之所以可以签到这份合约,中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事,妈妈介绍儿子认识董事长,这不是很理所当然的事情吗? 假如当初比尔·盖茨没有签到 IBM 这个单,相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

特别是处于职业初期的人,大多依靠亲戚的推荐。由此可见,亲戚关系是你人脉网中的一个法宝。

亲戚之间大都有血缘或亲缘关系,这种特定的关系决定了彼此之间的联系的亲密性,这是我们人脉资源中的重要一脉。当人们遇到困难时,大概首先想到的就是找亲戚帮助。俗话说“不是一家人,不进一家门。”作为亲戚,在你遇到困难,需要帮忙的时候,对方也大都会很热情地向你伸出救援之手。

必须注意的是,亲戚关系又是一种比较复杂的关系,主要表现在亲戚之间存在着多种差异,比如经济的、地位的、地域的、性格的等。这些差异既可能成为彼此交往的理由,也可能成为产生矛盾的原因。

因此,亲戚关系和其他关系一样,在交往中也存在一定的规律。如果遵循这些规律办事,彼此的关系就会越来越亲密;反之,违背了这些规律,亲戚之间也是会互相得罪的。

那么,亲戚之间在互相交往、互相求助中应注意些什么问题,才能使彼此关系更融洽、更牢固呢?

首先就是不要居高临下，亲戚之间虽有辈分的不同，但也应当相互尊重、平等对待。特别是在彼此之间有地位、职务的差异的情况下，更应如此。

常言说："穷在闹市无人问，富在深山有远亲。"这是古人嫌贫爱富的一种心态，这就是说，就亲戚而言，财大的、地位高的人对于比不上他们的亲戚是很有吸引力的。地位低的人总是希望从地位高的一方那里得到一些帮助，同时在提出自己的请求时，又怀有极强的自尊心。

在这种情况下，如果地位高的一方对来求助的亲戚表示出不欢迎的态度，那就很容易伤害对方的自尊。

一般说来，地位低的人对于被小看是很敏感的，只要对方露出哪怕一点冷淡的表示都会计较、不满，造成不良的结局。

还有另一种情况，就是有些人求亲戚办事，特别是办一些有违原则的事，人家没办就心怀不满，说人家不讲情谊之类的话，这也是很使人伤心的。

在有地位差异的亲戚之间，最常见的矛盾是在求与被求之间，是在不能满足对方要求的情况下发生的。因此，如果遇到这些问题，一方应注意尽量地满足对方的需求，另一方则应考虑对方的难处，尽量不要给人家出难题，即使因客观原因不能满足自己的需求，也应给以谅解，不能过多地计较。

许多亲戚走着走着就生疏了，为什么会这样呢？若要追根溯源，经济往来上不清楚是重要的原因，有的亲戚长期存在经济上的关联，久而久之就弄成一笔糊涂账，为了经济利益问题而得罪人，在亲戚之间是屡见不鲜的。比如亲戚之间的借钱借物等

财物往来是常有的事。有时是为了救急,有时是为帮助,有的就是赠送,情况不同,但都体现了亲戚之间的特殊关系,把这种财物往来当成表达自己心意和特殊感情的方式。

亲戚之间本无那么多礼节,但是作为受益的一方,在道义上对亲戚的慷慨行为,给予由衷的感谢和赞扬是必要的。如果他们把这种支持和帮助看得理所应该,不作一点表示的话,对方就会感到不满意,而影响彼此的关系。

另一方面,从亲戚手里借的财物,该什么时候归还就得归还,不可马虎。这是因为亲戚之间也有各自的利益,一般情况下应把感情与财物分清楚,不能混为一谈。只要不是对方明言赠送的,所借的钱物就要按时归还。有的人不注意这个问题,他们以为亲戚的钱物用了就用了,对方是不会计较的。如果等到亲戚提出来时,那就不好看了。

对于来自亲戚的帮助要注意给以回报,这既是加深友谊的需要,也是报答对方帮助的必要表示。如果忽视了这种回报,同样会得罪人。

总之,亲戚之间的钱物往来,既可以成为密切感情的因素,也可能成为造成矛盾的祸根,就看你如何处理了。

最后一点是不要一厢情愿,为所欲为。亲戚之间由于彼此关系有远近之分,有密切程度上的差别,因此,在相处中要注意把握适当的分寸。

“亲戚越走越亲,常走常亲”是一般原则。但是,看你如何走法。这里面也是有一定技巧的。

过去走亲戚可以在亲戚家住上一年半载,现在就有很多的

不便。大家都有工作,都有自己的生活习惯,住的时间过长,很多矛盾就会暴露出来。

还有的人到亲戚家做客不是客随主便,而是任自己的性子来,这就给主人带来很多的麻烦,也容易造成矛盾。

比如,有的人有睡懒觉的习惯,每天要睡到太阳升起来才起床,他们到亲戚家也不改自己的毛病。主人要照顾他,又要上班,时间长了就会影响主人的工作和生活的正常秩序,进而影响彼此的关系。

还有的人,不讲卫生,到了亲戚家里,烟头到处扔,随地吐痰。如果时间不长,人家还可能忍耐克制,要是日子长了,矛盾就会暴露出来。

因此,在亲戚交往中也有一个优化自己的行为方式的问题,如果方式不当同样会得罪人。

对于律师朋友们来说,当你在使用了各种招数后,工作仍然没有进展,不妨尝试走走亲戚的路子,也许会拨雾见晴空,柳暗花明。但是,找亲戚办事同样要恪守原则,只有这样才能取得预期的效果。

学会让同事帮你办事

俗话说"人和"的力量无往而不胜。

在律师行业中,有气质、有才气的不乏其人。然而,有的人却把这些资源过度"自恋"化,因而在待人接物上常有一种清高心理,对同事冷漠以待,总以为自己有才能而不需要靠别人也不

想帮别人，一副我行我素的样子。这样的人际关系，一方面使得他们无法拓展职业空间，另一方面使得他们很难成功地突破晋升的“玻璃天花板”。

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，得出惊人结论：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系，这其中同事关系占据了很大的百分比。

有人总结在律师行业要有所成就，第一点就是要先试着去喜欢你的同事。要知道在工作场合中，往往需要集众人之力才足以成事，想要仅凭一己之力披荆斩棘，会是越来越困难，甚至不太可能的事。同事之所以称为“同事”，意义也在于此，不是为了比高下，而是为了“共事”。

同事关系是你办事过程中一种最直接、最方便利用的关系。尽管在工作中同事之间会产生一些分歧和一些小矛盾，但若你有个大事小情需要帮忙时，彼此之间一般都会热情地伸出援助之手。当然也有些人会坐壁上观，看热闹，但那仅仅是极个别的人。只要你的人缘不是很糟糕，同事间帮忙办事一般都是比较爽快的。

在单位，无论是谁，都有表现自己的欲望。求助同事办事就等于为他提供了一次表现个人能力的机会。甚至即使遇到困难也得办，即使有时担心领导不满也得办，因为人们认为，只有这样才能在同事中表现自己的古道热肠。因此，找同事办事不必存在任何顾虑，该张嘴时就张嘴。只是，怎么轻松地向自己同事张嘴也是有讲究的。

第一点要懂礼节，俗话说“礼多人不怪”，由于同事关系没有

朋友关系那样亲近,一般同事之间关系不会太过深交,因此,你在托同事办事时一定要注意礼节。当你想请求同事办事时,说话语气应诚恳、客气,询问对方是否可以帮助自己。对方如果同意了,则务必要说些客气话感谢对方。在同事为你办事的过程中,如果你的同事需要什么后备工作应全面做好,以备不时之需。事情办成之后,要诚挚地向同事表示感谢,并根据同事的喜好,或者请同事一起吃饭联络感情,或者给同事送点薄礼。

前国家队男足教练米卢说过一句经典的话:态度决定一切。所以,托同事办事时态度要诚恳,这是求同事帮忙的基础。需将事情的前因后果、利害关系说个清清楚楚,要说明为什么自己不办或办不了而去找他办。你必须明白这一点,同事对你了解得十分清楚,知根知底,因此你托同事办事的态度越诚恳越好。你的态度越诚恳,同事也就越无法拒绝你。

你让同事帮你干什么,你自己一定要清楚,也就是办事目的要明确。在让同事帮助你时,你首先要明确要做什么事,达到什么样的目标,这样的话,同事帮忙才会有的放矢。不要托同事办一些目的不明确、比较笼统的事。应该托同事办一些难度不大、目标明确、效果显著的事,这也有利于你向他致谢。

生活中并不是所有的事都可以让同事帮忙的,还有一些事情不适合托同事办,你自己力所能及的事不要托同事办。如果你要求同事帮着做你力所能及的事,同事很容易认为你是在摆架子支使他,这会影响你跟同事的关系。并且,这样的事同事一般也不会帮你办,即使帮你办了,也会极大损害你们之间的关系。如果事情的难度大,依靠同事自己的力量无法做到,同事还

得去求别人帮助,这种事尽量不要托同事办。同事托人会欠下人情,你托同事又欠下人情,这样的人情债不太好还,费的周折过多,还不如自己再想别的办法。

现实生活中有很多人在与同事交往时“弹性不足”,特别是我们的律师朋友们,或许是觉得自己有一技之长,他们认为做人做事都应保持一个原则,交往也是如此,比如:看不顺眼者不来往;兴趣不同者不接近;话不投机者懒得说;令人不愉快者断交。

当然,每个律师做事都有自己的原则,这种交往的态度和原则也无可非议,但一个人在社会上行走,做事还是要有点弹性,即灵活性为好,交往也是如此。我们交往要因人而异,在坚持一定原则的情况下保持弹性。

世上没有不可交的同事,这一点也适用于律师行业,如果你对一个人看不顺眼,或与他话不投机,但这个人并不一定是“小人”,他们也有可能成为对你有所帮助的君子,如果你一律拒绝,将来难免感到可惜。也许你会说,一个人话不投机,又看不顺眼,自己还要装出副样子去应付,这样做人做事未免太辛苦了。是的,这样是有一点让你觉得委曲,但一个人要有一点这样的功夫,并且还要不让人感觉到你是在“应付”他们。要做到这样,只有敞开自己的心胸,主动去接纳他人。

相逢一笑万事了,如果他人因为某事得罪了你,或者你曾得罪过别人,双方心里确实有点不愉快,但绝对没有必要结仇;如果你觉得有必要,应主动化解僵局。俗话说,不打不相识,有了这次相交,也许你们会因此成为好朋友,或者关系不再那么僵化,至少你少了一个潜在的敌人。很多人就是难以做到这一点,

因为他们就是拉不下脸！其实只要你放下自己的架子，采取主动的态度，你的这种气度会赢得对方的尊敬，因为是你先给了他面子。如果他还是故作高姿态，那是他的不对！不过化解僵局要找一个合适的场合和时机，也就是说要有个借口！

如果你学会了弹性交友的法则，你就不用担心自己和同事搞不好关系了，不用担心自己的路走不通了。

同事之间的关系也是个人晋升的重要砝码。任何一个律师事务所在提拔一位员工时，都得考虑群众基础，因为晋升上来的人"唱独角戏"就没趣了。作为同事，我们没有理由苛求人家为自己尽忠效力。在发生误解和争执的时候，一定要换个角度，站在对方的立场上想想，理解一下对方的处境，千万别情绪化，把别人的隐私抖露出来。任何背后议论和指桑骂槐，最终都会在贬低对方的过程中破坏自己的大度形象，而受到旁人的抵触。同时，对工作要热情，对同事的给予要慎重地支持。支持意味着接纳，但一味地支持只能导致盲从，也会滋生拉帮结派，影响公司决策层对你的信任。

学会和同事之间和谐相处是律师的必修课，试想一想，一名和同事都处不好的律师能为客户服务好吗？这也许有些绝对，但也是不争的事实，律师和同事搞好关系利大于弊。

成为上司的"红人"

很多大律师一开始时没有特别背景的，他们大多从高校毕业，然后进入律师行业，自身能力也一般，过着看老律师脸色的

日子，有时会做做梦，盼望一朝得到贵人提携，从此飞黄腾达。其实只要你留意建立好人脉关系，你会发现，生活中从来不缺贵人，或许你的领导就是你日后走上成功之路的阶梯。

和上司相处是一门艺术。顶头上司对我们的成长起着至关重要的作用，如果能与他们建立良好的关系，我们的晋升就容易得多，否则的话，即使你有一身的本领，也毫无用武之地。

因此，如果你有晋升的愿望，千万要和顶头上司搞好关系。上司也是人，他们也希望能和下属建立一种友好的关系，每一个上司都不会说是故意为难自己的下属，只要你在和上司交往的时候，掌握一定的技巧，多注意些，达到目的就不会很难。

对上司忠心。每个上司都希望下属对他忠诚，讲义气，重感情，不在别人面前说他的坏话，在困难的时候仍然跟随着他，而不是背叛他。肆意攻击、背叛上司，吃亏的是自己，说不定后面有一连串意想不到的报复将会接踵而至。所以，如果你是个天生的“反对派”，一定要设法加以改变，学会强迫自己保持沉默。

为上司承担过失。当上司在工作中出现了错误时，要勇于把责任揽到自己身上，这样虽说当时是有点吃亏的，但从长远来看，是会有大福的。上司心里肯定也明白，你是为他才这样的，他会觉得欠你的人情，以后如果你有事情找他帮忙，他肯定会尽力而为。作为年轻律师，在跨入“律师门”的第一步就要学会和上司相处，那么具体该怎么做呢？首先，你要学会尊重你的上司。

上司毕竟是你的上级，要对他表示尊敬，也要对他的意见表示尊重。当你和上司的意见有分歧时，不能当着众人面顶撞他，

和他争论,这样会让他觉得很没有面子,下不了台,只会让他对你没有好感。最好是私下里和他交流,说话时也要采用一定的技巧,不能让他觉得你的威压,这样做除了能照顾他的面子外,对你自身也会产生好的影响。

多赞扬、欣赏你的上司。每个人都希望得到别人的欣赏与称赞,上司当然也不例外。如果你能适当地表示出你对上司的欣赏,他肯定是会非常高兴的,也会觉得你是一个有能力的人,看出了他的成果。赞扬不等于奉承,欣赏不等于谄媚。但是,对他的欣赏和称赞也要符合事实,要注意说话的技巧,不能只是一味地拍马屁,如果你拍得不得当,说不定还会起到反作用。

另外,还要多请上司批评指教,在与上司的交往中,谦逊是很重要的。要主动找上司谈话,请他对自己的工作多做指教,这可以增强自己工作方面的能力;有不对的地方要虚心地接受他的批评,这样他会觉得你是一个求上进的人,并且认为孺子可教。有的人在上司批评他时,会一脸的不高兴,认为上司在故意找自己的麻烦,这是不对的。上司对自己提意见,表示他还在意你的表现,要是无论你怎么样他都不管了的话,那才是真正的坏事。要韬光养晦,不与上司争功。

在上司面前过分在意金钱和物质方面的利益,对下属来说并不是好事。作为下属,你的任务主要是协助上司,假如你硬要出来邀功争宠只会让人觉得你不自量、不识大体。所以不要让上司认为你的存在是对他(她)的威胁。切记不要代替上司领功,跟上司“抢镜”,这样表明你目中无人,不知道尊重领导。到头来只会是功劳没有争到,名也会丧失。最好的办法是让上司

给,而不是自己去抢。你应明白上司总需要一些忠心耿耿的追随者和支持者在身边,一旦他把你当成自己人看待,那就等于为你以后的发展打下了铺垫。认真实践上司无意的谈话内容。

跟上司一起时,对上司偶尔吐露的话要牢记,并在恰当的机会中加以实践。这样可以让他感到惊喜,当然也会让他对自己有一个好印象。也许有时候上司的话和工作根本扯不上关系,可是做下属的应该有随时听候差遣的心态。在可能的范围下,对上司的一言半句都应给予实践。

当上司与第三者谈话时,作为下属,如果在场的话,要对对方的言语随时保持警觉,当上司处境不利时,马上给予应对,拥有这样的部属,是上司最感骄傲和值得炫耀的。当你给上司这样的印象时,他当然是会给你相当高的评价的。

最后,工作要一心一意,每个上司都喜欢自己的员工工作时一心一意,不喜欢那些吃着碗里,看着锅里的,成天想着到别的律所找更好机会的律师。在跳槽成风的今天,诚信显得尤为重要。只有让上司觉得你是想在这里认认真真地工作,能为律师事务所贡献自己的力量,才能赢得上司的好感。

律师们,你们现在的表现符合上述几点要求吗?如果你做到的话,恭喜你,你在工作中一定会步步高升的。如果还没做到,那就继续努力,功夫不负有心人,总有一天,你也会成功的。

第四章

要懂得人情世故

什么是人情世故，其实自古就有，只是如今好像演得越来越烈。的确，现在办事不好办，办事也就是求人的事。尽管办事不好办，但有的人办起来却得心应手，路路都通，没有一点困难，这样的人便是精通了人情世故的人。人情世故的智慧，是不可一日或缺的，它像是生活的一部分，也是一种能力，但这种能力，必须在生活中培养历练。要过成功快乐的人生，就得懂得过现实的生活，懂得人情世故，律师朋友，你懂得人情世故吗？

从人情世故说律师

当今社会是关系的社会，一个人拥有了好人脉就等于拥有了财富。有人把好人脉比喻成一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。尤其是在中国这个极其讲究人情面子的社会里，人脉的作用不可低估。当你懂得什么是人情世故，善于经营人情世故，你就会有充足的人脉资源。

经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系，比以前更新鲜、更复杂，变化也更迅速，这就要求我们要头脑更灵活、更快适合社会，花费更多的心思、动用更多的手段来经营自己的人际关系。如果处理得好，人际关系就是你一生最宝贵的资源，为你走向事业的顶峰，提供源源不断的动力；如果处理不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失，因此可以说"人脉决定命运"！

一名成功的律师不仅要懂得人脉关系的重要性，更应该学会在这个具有特定人情风俗的社会中，积累大量的人情资源，人们常说人情资源不可或缺，就是这个道理。

讲究社会风土人情，是中国人的传统，中国人特讲人情世故，中国人素来崇尚"投之以李，报之以桃"、"礼尚往来"的传统美德。律师业虽然古来就有，但"律师"这个名词的出现还是在近代，如果说让律师多学一点人情世故，不妨借鉴一下我国古代的历史名人。

从古到今，有许多伟人都善于经营人情世故，就举一个三国的人物吧。

历史上，曹操是最会经营人情的一位领导。由于曹操的祖辈"家道殷富"，以及"邻里资助"，在创业之初给予了曹操极大的人情和财力支持，可以说曹操在起步之初，他的家庭背景给了他起飞的资本。可以预见，曹操这边一树旗，那边他的族弟、族子们包括族长们，有钱的出钱场，没钱的出人场，都来响应，应者云集。

但是人情也不是谁都可以大做或无限制的，这还要与个人

的资源限制关联，人情也不仅仅感情这么简单。如果资源充足，通过建立人情网，个人也是很容易建立人脉基础的。

王律师早年毕业，做了几年律师，正好赶上中国律师行业改革，他和几个同事一起成立了律师事务所，一开始算上自己也就十来个人，虽说规模不大，成长不快，却也有通过政府关系得到的充足的客户资源，找他的律师事务所办事的客户排着队，可以说在目前的中国律师界算得上成功的律所了。王律师除了专业知识过硬外，更重要的是员工的向心力特好，员工在外都会认同律所较足的人情味，律所管理获得圈内同行一致好评，很多其他公司同行员工颇为羡慕。

原来，王律师在管理人性化上下了一定的功夫，比如定期与员工组织外游，周末加班后必有小聚，员工生日都由公司举办生日小聚并提供生日蛋糕，更重要的是对于创作人员，也并不强制要求朝九晚五坐在办公室，可以 SOHO 完成方案。有时候王律师也会与资深员工以哥们相称，五年来，可以说没有一个员工是因为薪资或对管理不满而离职的。

人情世故就像一张无形的“大网”笼罩在人们的头上，危险与机遇同在，成功与失败共存，要想躲开危险和失败，迈上成功的台阶，就必须理清这张“大网”的脉络纹理，找出关键所在，学会人情世故。

做律师要有人情味

人生在世，不论你出身贫贱，还是来自豪门，除了嫡系的亲

属之外，总会有一些可交往的朋友。在你来我往的交际中，逐渐会形成一种独特的感情因素——人情。当自己有困难一时难以解决，自然会需要借助朋友一臂之力。而今，在商品经济大潮的冲击之下，一些功利目的、金钱利益等不良因素也或多或少地渗入到这种本应纯洁的关系中来了。为此，许多人感到迷惘和困惑，认为“人情”应用于交际实际上是相互利用，并且“用过即扔”，彼此心照不宣。这种片面的看法极大地降低了人情的使用效率，阻碍了交际的健康发展。“人情”固然不能用过即扔，但也不一定招之即来，而是应该在日常交往中彼此增进了解，积累友情，合理调节和应用“人情”这个筹码。那么，该如何增加人际交往的“含金量”，提高“人情”的使用效率呢？

当律师不要忽视在人际交往中的先期感情投入，与彼此认知同时进行的是感情的交流。

感情是人际交往行为最重要的动力和基础，是人际交往行为和过程的稳定性、深度和亲密程度的主要调节器。交往双方相互之间的好感、喜爱和吸引，可以使彼此很快缩短心理距离，建立起融洽的关系。相反，厌恶或者冷漠的感情，却会拒人千里之外，使交际行为失当，关系紧张或疏远。

所以，为了增加人际交往的“含金量”，切莫忽视先期的感情投入。俗话说，“饮水思源”，“多一个朋友多一条道”，人家主动找上门来，你一定得热情相待，不要急于揣测人家此行的目的。事实上朋友之间的来往更多的带有随意性，若是开口闭口都是一句“有事吗”，多少会让人兴味索然。要讲究自然之趣，不做作，不故意“打埋伏”，以免给对方留下“被利用”之嫌。也许由

于身份、地位等各方面的差距，有些朋友你可能一时不会有求于他，但这并不妨碍你们之间的感情交流，说不定哪一天，他会在你不知晓的情况下助你一臂之力。

在交际过程中，双方处于平等地位，都是交往的主体，如果一方无视另一方的意向、目标和要求，不尊重对方的个性尊严，把交往活动视为单向输出，只要求对方屈从自己或自己卑躬屈膝地侍奉别人，这就很容易陷入求助“尊卑关系”的泥潭，从而给日后的交往留下冲突乃至破裂的隐患。

营造“人情”的可持续发展氛围毋庸置疑，在某些“实用型”交际人物的眼中，所谓的“人情”便是你送我一包烟，我给你几块钱，就像借债还钱，下不为例。这种一次性的交际行为在当前社会转型期的大背景下看似洒脱，实则包含了太多的困惑与无奈。诚然，受助者也许在短时间内不愿再次开口求助，而实施援助行为的一方其实也没有必要固守“事不过三”的古训，当人家确实有困难而无能为力的时候，尽管你已经帮助过他，尽管他不好向你开口，但作为知情者，你不应无动于衷，而不妨再次主动伸出援助之手。

事实上这种“后继有人”的交际行为能够赢得更大的“人情效应”，即使受助者一时无力给你回报，但你的为人风范，你的崇高秉性，已被更多的人所知晓。

从前有个农户心地善良，他的一个穷朋友有困难到他家诉苦时都会得到他的财物捐助。这一年农户的家园遭到风暴和瘟疫的袭击，家道衰败之际，债主们蜂拥而至，最后他家只剩下一小块土地了，而不知情的穷朋友此时又一次来到他家求助。为

了不让他失望,农户决定把剩下的土地卖掉一半资助他。知情的乡亲为农户高尚的行为所感动,一传十,十传百,最后传到一个债主耳中,他破天荒地给这位农户减免了利息,并发动其他债主捐出一笔资金帮助农户发展生产,渡过难关。

这个故事虽然有一定的教诲性质,但也说明提高"人情"使用效率的途径是多方面的。只要本着以诚待人,不计回报的原则增加"人情"的含金量,彼此之间良好的交际关系定会可持续地朝纵深方向发展。

律师在工作中,虽然要坚守一定的原则,但为人处世也要有人情味,因为有人情味的律师必定注重人际关系的培养,这样慢慢地积累,人脉资源自然会丰富起来。

为人处世莫清高

《后汉书·班超传》语:"今君性严急,水清无大鱼。"指水太清了,鱼就无法存身。形容人太清高了,就不会合群。这是饱经沧桑的前辈留给后人的一个办事准则。在处理人际关系的问题上,一定要铭记这一点。

在实际的生活中,我们常常可以看到有才华的律师得不到重用。原因何在? 不是能力的问题,也不是才气的问题,而是态度问题。他们往往不务实,不懂人情世故,清高自诩,觉得自己比任何人都厉害,自己可以凭才华打天下,不需要看别人的态度行事。殊不知,这是自己不得志的根本。

有些律师很苦恼,社会上的人情世故我什么时候才能学会

啊！那么，什么是人情世故呢？

不少人对“人情世故”持有贬义心态。认为这是两面派、狡猾者的代名词。首先要澄清对人情世故的认识。人情即做人的道理，世故即做事、行动的原则。现代汉语词典里对“人情世故”的解释是为人处世的道理。可见，人情世故不单单指人际关系。

明成祖时，广东布政使徐奇进京朝见皇上，顺便带了一些岭南的藤席准备馈赠给朝廷中的官员。不料，京城的巡逻官把这些藤席截获，并将徐奇馈赠礼品的人员名单呈给了明成祖。明成祖反复看了几遍名单，见其中唯独没有太傅杨士奇的名字，觉得有必要问个究竟，于是立即召见了杨士奇。

杨士奇解释说：“当初徐奇受命赴广东任布政使，离行前众官员都做诗为他送别，所以徐奇这次回京特用藤席回赠。那一次臣正好有病在身，没有赠诗给徐奇，不然的话，我这次也在馈赠之列。今天众官员的名字虽然都在礼单上，但他们不一定会接受徐奇的礼物，再说藤席乃岭南特产，徐奇馈赠藤席只是为了表达谢意，不会有别的目的。”

杨士奇这番话讲得自然得体，明成祖对他的疑惑打消了，也原谅了徐奇，命人把名单烧了，从此再也没有过问此事。

在封建社会，皇权是至高无上的，“君疑臣必死”。如果杨士奇借此机会炫耀自己的清廉，不仅不会得到赞赏，而且会加重明成祖对他的疑心，杨士奇故意将自己牵扯进来，说明自己与别人没有什么不同，从而赢得了明成祖的信任。更妙的是，杨士奇此举不但挽救了自己，也免除了徐奇的祸事。

清代有名的政治家曾国藩就经历了不懂人情世故到精通人

情世故的过程。

曾国藩刚当官的时候,是一个刚强、勇猛的斗士,处处表现一种不畏强暴,英勇无畏的大丈夫气概。为了大清江山,为了自己拜相入阁,而敢于与各种势力搏斗。他尊奉孔孟之道,一心一意用儒家思想指导自己的行动,把"以天下为己任"、"天行健,君子自强不息"当作为人处世的指南。有一个故事表明了他早年为官的这种指导思想。

一次,绿营兵在长沙火宫殿寻衅闹事,与曾国藩带领的湘勇打了起来,很明显,是绿营兵有意挑起事端。曾国藩闻之大怒,欲整治绿营兵,属下劝曾国藩忍下这口气,曾国藩不听,想借此整顿这股歪风。

绿营是归鲍起豹提督管制,曾国藩只是个帮办团练大臣,无权指挥绿营。绿营纪律松弛,战斗力不强,平时练兵三天打鱼两天晒网。绿营的行径,曾国藩早就看不惯了,刚好发生了这个事情,曾国藩二话不说,举起了整顿的大刀。曾国藩大张旗鼓整顿了绿营后,结果事态闹到不可收拾的地步,不但和鲍起豹不和,也得罪了长沙的官员,曾国藩索性一不做二不休,连长沙的官场一起整顿,结果和长沙的官员也闹起了矛盾,最后,曾国藩在长沙站不住脚,被逼到了衡阳。当曾国藩兵败岳阳和靖港惨败险些亡命湘江的消息传到长沙官场时,不少人为之快活。

不久,曾国藩又来到了江西,在江西他仍采用在长沙官场那种直接的,以强对强的方法,曾国藩利用鸦片事件,参劾了江西巡抚陈启迈。陈启迈的巡抚一职虽然被免,但曾国藩因此得罪了江西官场上上下下的官员,曾国藩的处境不但没有好转,相反

越来越恶化。江西官场联合参劾曾国藩。曾国藩在江西官场怨声四起,处处掣肘,无法立足。正在曾国藩焦头烂额的时候,父亲逝世,曾国藩于是趁奔丧的机会逃离江西。回到家里,在家里奔丧的时候,曾国藩反思自己历年来的行为,想想,自己一心报效清王朝,而清王朝统治下的湘、赣官场却容不了他。他对皇上忠心耿耿,却招来元老重臣的嫉恨。对这一切,曾国藩感到很困惑。他想不通自己错在哪里。

思索了一年之后,曾国藩终于从老庄的思想里找到了答案,悟出了"大柔非柔,至刚无刚"的真谛,能克刚之柔,比刚更刚。其实,这个曾国藩早就懂,只是他一贯奉行儒家思想,以刚克刚,把道家思想视为异途,男子汉大丈夫,要建功立业,怎能学消极遁世的老庄思想呢?曾国藩悟出的不仅仅是大柔非柔,至刚无刚的道理,而且悟出了一个新的思维方式,即孔孟和老庄并不对立,入世出世相辅相成,互为补充。这样既可以建功立业,做出一番轰轰烈烈的事业,又可保持宁静谦退的心境。

同治元年五月二十八日,曾国藩在给九弟和季弟的信中说:"近来见得天地之道,刚柔互用,不用偏废,太柔则靡,太刚则折。刚非暴虐之谓也,强娇而已;柔非卑弱之谓也,谦退而已。"

由此可见,曾国藩把儒家和道家思想融合在一起,达到了一种做人的新境界。

这种开始通人情,懂世故的改变,为他以后的人生奠定了思想基础。曾国藩奔丧期满后,奉命援浙,路经长沙,拜访左宗棠。在此之前,二人并不和睦,要在以前,曾国藩就会做出强硬的表示。但曾国藩这次放弃了强硬做法,离左家较远的地方就下了

轿,既不穿官服,也没随从,徒步走向左家,左宗棠见状,十分惊讶,当天两人聊得很投机。自此,二人又和好了。

从曾国藩的转变可以看出懂人情世故的重要性,综观任何一个杰出的人物,都是有才华又懂人情世故的人,不懂人情世故,能成"小器",能成"中器",但最终成不了大器,即顶尖的人物。

别固步自封,学会沟通

一个人,一个国家如果一味的固步自封,最终只能是被别人打败,打垮。

远的不说,就说离我们不太久远的满清政府,抱着"天朝上国"自大心态的清朝统治者,以为凭着老祖宗"马上打天下"的骑射功夫足以扬威天下,因而无视近代西方军事技术的高速发展,无视西方列强"船坚炮利"的现实,闭关锁国,固步自封,听任自己的军事技术停滞落后。清军征缅作战时,已发现缅人所使用的来自西方的火枪性能远远超过清军的火枪,但没有引起乾隆皇帝的足够重视。

英国使臣马戛尔尼出使中国时,曾带来一支装备有新式武器的卫队。他邀请清朝名将福康安检阅卫队演习新式武器。福康安却不屑一顾地说:看也可,不看也可。这火器操法,谅来没有什么稀罕。英国送给清王朝的新式火炮,被收藏到圆明园仓库之中。直到百余年后,露出强盗真面目的英国侵略军打上门来,攻占京城,火烧圆明园,又把这些沉睡多年的火炮重新搬上

船运回国。鸦片战争失败以后,清朝统治者虽然不断接到中国军事技术专家们关于仿制西洋火器的建议,却并没有产生学习西方先进技术的紧迫感,仍把这些先进火器打发到仓库中去睡大觉,并再次下谕,命令八旗官兵们学好满语、骑射功夫。清政府的固步自封最终换来的是丧权辱国,数百年基业也被无情的颠覆了。

在现实生活中,特别是现代社会,上至国家,下至个人,都要抛弃固步自封的思想,学会进取,学会沟通和交流。律师行业是与不同的人、不同的案件打交道的行业,律师每时每刻都在和人接触、交流与合作,不懂得与人沟通显然不行,那么作为一名律师该怎样与不同的人沟通呢?律师首先要从自我做起,与人沟通最主要的方式是“说”,一名律师要敢于开口,告诉别人你是谁。

在人与人之间,模糊有利于审美,而清晰则有利于合作。客观地说,人与人交往都是有一些或表或里的缘由,而这些缘由的目标都是合作,律师办理案件的过程就是一种合作,摆脱寂寞也是一种合作,即便是复仇也要在你的合作下才能如愿以偿。

而合作的基础是资源。你如果没有对方需要的资源(权势、美貌、才华、个性、善良等),就不要指望对方会积极、持久地对待你,其实我们也是这样,你在乎的东西才会吸引你。

为了很好地与人合作,同时也给自己更多的机会,我们就必须清楚地表现自己的资源和做人的原则,所谓“丑话说在前头”,就是使大家都知道你的原则。你不能接受什么,你不可失去什么。你的原则表述得越清楚,别人也就越知道该怎样对你,就像

领袖必须让所有人敬畏一样，表现出个性中强悍的一面不是坏事。事实证明，这更有助于导致长期的合作，同时也更公平，就像在运动员比赛前一定要让他知道比赛规则一样。这种意义上说火比水更安全，因为人们知道火的厉害故而比较谨慎，而水却很难让人觉得敬畏，这使人们更容易在水中犯错误。做到这些无疑要求你要有勇气、自信、会说话。

当众演说的训练是一条通往自信的大道。一旦发现自己能当众起来对着人群说话，当你在法庭上与对方的辩护律师辩护时，你就会发现具有了信心和勇气。与他人有效的交谈，并赢得他们的合作，这是你前进中应该努力培养的一种能力。

要有一种强烈而持久的欲望。其实当众说话一点也不困难，只要遵循一些简单而重要的规则就行。需要自信，需要有在公开场合中表达自己能力的机会。

要充分表明自己要说些什么，要集中精力、保持自信和口角生风，要尽力培养一种能力，让别人能够窥视你的脑海和心灵。

要让信心伴随你的行动。要用你的欲望提升自己的热忱，用毅力磨平高山，要相信自己一定会成功。

生活中缺不了练习，律师在工作中要练习、练习、再练习！有人问萧伯纳，是如何学得声势夺人地当众演说时，他说："我是用学会溜冰的方法来做的——我固执地一个劲儿地让自己出丑，直到我习以为常。"

当你有了勇气和自信，还要做好充分的准备，只有它会带给你信心。有些律师害怕当众说话的主要原因，是你不习惯于当

众说话。当你令人感觉很勇敢,那你就会表现得好像真的很勇敢。

其实害怕当众说话,是许多人的通病。登台时有某种程度的恐惧感反而会有一定好处,只是不要紧张,一般来说生理上的警觉会使你表达得更流畅。

要按照适当的方式准备。首先不要逐字地记忆演说的内容,其次要预先将自己的音信汇集整理,最后,有个万无一失的办法,就是在朋友面前预讲。

要对自己有把握。要将自己融入到自己演讲的题材中去,避免去想令你不安的负面刺激,要给自己打气,要表现得信心十足。

最后,有效说话的技巧也十分重要,法庭辩论不是背诵,是自己脑海及心灵的深掘,是对生命深处理念的提取,是对自己客户的负责任,唯有你熟悉的事情,你热衷的题材,才能快速轻易地当众表达。

要说自己经历或琢磨过的事。讲述生命对自己的启示,从自己的背景中找题目,比如早年的成长历程、早期欲求出人头地的奋斗、你的嗜好和娱乐、特殊的知识领域、不寻常的经历、信仰与信念等。

要对选择的论点充满热忱。如果对方律师当众反对,你是否会信心十足,继续热烈激昂地辩护?如果能,你选的论点就对了。如果连你对辩论的要点都提不起兴趣,那么最好换条路。

走出固步自封的现状,把自己融入到社会的每个角落中,学会与不同的人沟通,你就会发现你过得很自信。在你与人交往

的同时,你的人脉资源自然会丰富起来。

正面冲突害处多

在生活中,我们往往为了一点小事与人发生冲突,情节严重的可能闹出人命,就算情节不严重,也可能使双方关系交恶。如果好朋友之间为了小事发生冲突导致断绝关系就更不值得了。其实,这些冲突往往是可以避免的。

从小张到律师事务所上班的第一天开始,他就和同事小王发生了冲突,而且还是正面的,此后两人的关系也渐渐恶劣起来。小王忍不下这口气,便起了小人之心,经常在同事和主任面前,含沙射影地说小张的坏话。就这样,同事和主任也渐渐对小张有了意见,小张实在是待不下去了,半年后就辞职了。

小张的失败之处在于,他并不清楚没有哪个主任会把一个心胸狭隘、与同事矛盾重重的人放在最重要的职位上。如果他能采取一种积极的方式,比如与小王进行良好的沟通协调,多多向他请教法律专业的问题,同时注意与其他同事的交往方式,在上司面前谈及同事时,着眼于他们的长处而不是短处,那么,凭着他的学历和潜力,会在律师行业打出一片属于自己的天地,但就是不善于与人相处,和同事正面的冲突太多,才遭致辞职而去,让人可惜,这件事从侧面反映了,与人发生正面的冲突没有好处。

其实,很多时候在职场中的我们会将自己的竞争对手看作是死敌,为了成为那个令人艳羡的成功者,也许你会不择手段地

排挤对手;或是拉帮结派,或在上司面前历数别人的不是,或设下一个又一个计策使对方“马失前蹄”。但可悲的是,处心积虑的人有时并不能成为最终的赢家,收获的往往只是一腔沮丧和悔恨。

不论在什么情况下都请记住:永远不要和人正面冲突,永远!与自己的竞争对手发生正面冲突永远是最蠢的做法,往往会招致别人看低和上司对你的负面评价。伤人的话永远不要说出口,要给双方都留有余地。下棋讲余味,做人也是,不要忘了,你留给别人的余地也是留给自己的。

面对别人卑鄙、恶毒、残酷的批评或辱骂,你千万不要变得像对方一样失去理智。获胜的唯一战术,就是保持沉默,不和别人发生正面冲突,就连多余的解释也没有必要。因为相互争吵辱骂,不会给任何一方带来快乐和胜利,只会带来更大的烦恼、更大的怨恨、更大的伤害。退一步讲,在对骂中没有占上风的一方,当众出丑,带来的只是对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方,虽然把对方骂得体无完肤,又能怎么样?只能加深对立情绪,加深对方的怨恨,而他在旁观者的眼里也不过是一只好斗的公鸡罢了。

避免与对手正面冲突,以委婉的又不卑不亢的态度和方式化解与对手的正面冲突,显示了一个人极强的处理突发事件的应变能力。做到不但面对对手带挑衅色彩的言行保持冷静,也检讨自己的所作所为是否给对手带来了挑起争端的机会,否则事发后你将处于被动地位,小心行事与适度的沉默会为你省去许多麻烦和尴尬。

如果你不懂得避免和对手发生正面冲突的好处，以针尖对麦芒之势对待竞争对手，也许会出一时之气，但你们的争执在同事眼里常常会变成一场闹剧或背后议论的话题，而这时你们的形象都不会被描述得很完美。发生正面冲突也会使自己失去冷静和理智，从而暴露自己的缺点和弱点，很多事便表明人们常常会后悔自己盛怒之下的所作所为。别以为与竞争对手的争辩是在显示你的伶牙俐齿，尤其是为了个人利益而大动肝火，会让人觉得你原来竟是如此重视自己的得失。

面对对手或光明或阴险的种种行径，你不妨耐心等待。当你急着表现自己的时候，也常常会暴露自己的弱点。这时，你再调整竞争策略，既稳操胜券，又光明磊落，何乐而不为？

"成者王侯败者寇"并不适用于竞争激烈的办公室，因为不论胜败如何，大家今后还是要在一起工作。让自己拥有一颗宽容的心，让心绪变得平和，使自己能理解别人，这样无论成败你都是英雄。

但办公室的紧张压力难免使人变得猜忌、乖戾，这时你与其花费时间去贬低对手，急着跳出来表现自己，不如冷静下来想想怎样编织更为和谐的人际关系和圆满地完成任务。

实际上，在竞争中最后取胜的最好办法就是在平时提高自己的竞争意识。要知道竞争是无处不在的，所以潜在的对手很多，这也是为什么许多职业女性时常感到疲倦的原因。

但是，如果你能做到工作精益求精、人际关系和谐，在人群中脱颖而出的你根本不必去同别人竞争什么了。

作为一名律师，在办案过程中，因为利益的缘故，与人发生

冲突是不可避免的,但是作为维护社会公平的使者,我们要时刻记住一句话:"冤家宜解不宜结"。当冲突发生时,逃避问题当然要比花代价去解决问题来得容易得多。但是面对冲突,且去解决一个冲突,你就会变得更加完善——更有能力处理将来可能遇到的更大的冲突。

退一步,海阔天空

"忍一时,风平浪静;退一步,海阔天空。"这是我们经常挂在嘴边的话,可以说连小学生都懂的道理,但在现实生活中许多人却常常把这个道理遗忘了。

一个律师要想有所作为,要想与朋友友好相处,就必须头脑冷静。无论做什么事情,情绪激动,都容易坏事。"忍"从某种意义上说,就是谨慎。人做事不可以不谨慎,交朋友亦不可以不谨慎。"忍",要做到大义之忍。

南朝沈麟士有一次出门,路上遇到一个人,说沈麟士穿的鞋子好像是他的。沈麟士说:"这是你的鞋吗?"当即把鞋脱给他,自己光着脚回来了。那人找到鞋子后,又把沈麟士的鞋子还给他。沈麟士说:"这不是你的鞋子吗?"又笑着把鞋子收下。

沈麟士可谓大度之至,大度给他赢得了好名声。可以说,他也是遇事退一步想想的人。用这种态度对待朋友,朋友也会真心地与你交往。

退一步海阔天空,忍一时风平浪静,真是难以到达的境界。退,不是为退而退,而是以退为守;忍,不是忍辱负重,而是以忍

躲避锋芒。能做到这两点，就能把握权衡之术，掌控人和地利，即使天时未到也不至于落败，而古今中外，没有几个人能做到。只有大智大勇之人才能体会到这一点。

历史上有名的“廉颇与蔺相如”的故事，也是最好的体现。其内容大家都非常熟悉。如果蔺相如仅仅因廉颇说了几句带有侮辱性的话而大发脾气，互相指责，互相攻击，势必要两败俱伤，给秦国以可乘之机。正是因为忍一口“闲气”，便使一个国家得到安宁、和平，也正是因为有了“忍”，才出现了“刎颈之交”的朋友。

在律师职业中，他们可能会遇到各种各样的事情，有些是合理的，有些是不合理的。律师的利益常常会受到损害，也有可能碰到像上面发生的那两件事。在现实生活中，人与人之间总难免有磕磕碰碰，总免不了有许多的不如意，如果一味地钻牛角尖，或许受到伤害最深的不是别人，而是你自己。这时候我们不妨对自己说：“退一步，也许是另外一种风景。”我们是一个社会人，而不是一个独立的个体，相信在拥有一份宽容之心的同时，也会拥有更多的生活快乐。如果我们一味地不肯相让或是一方过于执拗，使本可以化解的心结愈解愈深，使原本不是什么大事的问题越谈越僵。如此往复，正所谓冤冤相报何时了？倒不如，各自退一步皆大欢喜岂不快哉！

忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。这句古话的意思是让我们在某些特殊情况下，不要一味使用蛮劲去碰壁，而应该分析局势，做出某些以退为进的决策。

忍学是中国的国粹，是中国两千多年来的儒家思想的精髓。

中国历史上的许多成名人物都是靠“忍”字而成大业的。现代世界上许多在事业上非常成功的犹太籍、日籍的企业家、金融巨头亦将忍字奉为修身立本的真经,均在自己家中、办公室中悬挂着巨大的“忍”字条幅……可以毫不夸张地说,忍学是世界上成功的企业家、政治家、军事家、外交家、科学家的必修之课。

忍,是一种韧性的战斗,是战胜人生危难的有利武器。为什么要提倡“忍”呢? 这是根据某些事物的具体情况来决定的。有的时候,你处于十分尴尬的境地,无论你怎么努力,成效似乎都不大。被你一直信奉不疑的“一分耕耘,一分收获”似乎不再有效,这就好比手中拿着一万块钱却想通过自己的精心测算、分析来撼动股市一样。此时,你所做的最好策略就是不要凭着自己的“蛮劲”一味地相信自己的判断,投入到某些前途极端凶险的股票中,相反,若你退一步,静观一下股市变化,先求其次,买一些绩优股,待选定时机再东山再起,投入到选中的冷门中,这时你才能真正获得成功。

只要你在为人处事的准则中牢记住“忍”字,你定能成大器。越王勾践,卧薪尝胆,甚至以一国之君的身份为人做马夫,终于赢得了后来的“三千越甲可吞吴”的大业。汉朝时的韩信,若不是能忍得住那“胯下之辱”,怎能从一个街头小子一跃而成淮阴侯?

在律师行业中滚打多年的律师总结出的一句话:忍耐能办大事。一个名利双收的大律师,相信他在社会关系中,一定会坚信,在自己有求于人的时候,一定要付出代价,这个代价就是忍字带来的后果。有时候,到下面调查取证,就硬是要忍住各种人

员的吹毛求疵。与客户谈案子,稍一不忍就可能损失一个客户,同时也就损失一笔钱。如果你的确要求助于那些对你挑鼻子瞪眼睛的人,你就忍一忍吧!只要不是原则性冲突,忍过了之后,钱就进来了,这何乐而不为呢?

有人说忍耐能有大作为,这是当今职场的绝对真理。如果一名律师在上司面前不能忍让,遇事就仿佛对待路人那样粗暴顶撞,绝对不可能做成大事。古代的相命学在某些角度来看不无道理。一个脸大耳圆、嘴角上翘的人夸他日后做大事八成有道理,因为这种人一看就是个和事佬,他们绝对不会在非原则的事上和上司争得面红耳赤,也不会为上司的一点点小脾气而大动肝火,四平八稳的他们往往能以最省事的办法登上权力的高峰。

当然,我们讲一个退字,并不是退,而是宽容;忍也并不是忍,而是大度。心如止水,百忍成钢,自尊与卑微仅仅相差一步,差的不是别的,就是你的内心。对于个人来说,凡是一些非原则的事情都可以忍,譬如个人意气与利益等;对于一些原则性的问题,坚决不能让步。因此,可以说,忍也是有界限、有限度的。对于不可忍的问题,也应用“忍”的办法来处理,在冷静的心情下谋划,这叫“大义之忍”。“大义之忍”并非不怒而是一种策略。

以和为贵好办事

“以和为贵”是中国传统文化的精华。孔子提出创造宽厚处世、协和人我的人际环境,主张“己所不欲,勿施于人”,这被认为

是处理人际关系的"道德黄金律"。作为现代人,作为维护法律公平的律师,在社会交往日趋频繁,更应将"和为贵"作为待人处世的一条要则。对人真诚相待,与人和睦相处,大家增强互信,加强协作,互帮互助。只有这样,才能减少相互之间的猜疑、摩擦,营造一种和谐的人际关系。当然,强调以和为贵,并不是要一团和气,搞庸俗的"关系学",而是要"和而不同"、"不同也和"。我们要在保持个性与相互促进中,实现人与人之间的和气融洽,促进社会的和谐发展。

"和"是恰到好处,在矛盾两端选取其间的临界点,便于修身、交际、应世。要做到"和",就必须洞察得到矛盾的真实状况,就必须找得到临界点。

孟子把"天时,地利,人和"看作战争中取胜的三要件。其实战争如此,政坛如此,工作事业如此,人生的成败又何尝不是如此。

在这个世界上,如果你不想被孤立,那么就必须学会如何与人相处!每个人都有自己独有的性格,不要求你喜欢所有的人,但要和气地对待每一个人。

以和为贵,如果你想拥有好人脉,就不要怒气冲冲,而要和气一团。我们常见一些人在生活或学习中,因芝麻丁点小事而口沫横飞,大动肝火。但也有一些人,不斤斤计较个人得失,胸怀坦荡,因为他们持着"以和为贵"的处事态度。

"以和为贵",这是古今中外成功者最推崇的处世哲学。《菜根谭》里这样写道:"天地之气,暖则生,寒则杀。故性气清冷者,受享亦凉薄。唯气和暖心之人,其福必厚,其泽亦长。"

法学界人士分析，这是中国人一般都不愿有纠纷，即使发生了纠纷也愿以调解这种温和的方式解决的根本原因。

万事“和”为贵。单位内部上下级之间、同事之间不和谐，就不能很好地协调工作；企业与消费者关系不和谐，就不能有效地赢得顾客。人与人要和谐相处，就要有求同存异、相互谅解、不求全责备的宽广胸怀。天下没有两片相同的树叶，也没有两个完全相同的人。每个人都有自己的性格或脾气，也都有优点和缺点。正是个性差异不同，优点和缺点相伴，成功和失败相随，才使人成为个人，才使创造变得格外可贵，才使整个社会既和谐又充满活力。

一个集体，无论是团体还是国家，只要上下一心、团结一致，各个部门各司其职、各尽其能、群策群力、互相合作，就会生机勃勃、欣欣向荣。雅典奥运会的中国女排赛场上，队员们众志成城、紧密配合、奋力拼杀、过关斩将，终于在集体的成功表现中，圆了二十年的金牌梦，在世界重新树立起“强队品牌”。集体的力量可以创造奇迹。成功登上太空的“空中飞人”杨利伟，在潮水般的鲜花、掌声中平静地说：这份功劳属于全中国人民，我只是完成了最后的工作。不错，人类成功登上太空不是一朝一夕可以完成的。如果没有航天科学家们日以继夜精心研究论证，没有各个部门的紧密合作，没有几代人的开拓进取，又哪有今天举世瞩目的成果？一支军队打胜仗离不开上下的同仇敌忾、纪律严明，一个国家的繁荣昌盛有赖于全体国民同心同德的奋斗进取。“和”已经成为一种精神文化。

纵览古今，凡在事业上有所建树的人，无不襟怀坦荡、气度

恢弘,抱着“以和为贵”的处事态度。而度量狭小者,不仅于他人不利,就是于自己也绝无益处。历史上像庞涓那样嫉贤妒能的小肚鸡肠者,最终不也兵败马陵道,贻笑天下。

处事以和为贵的人,必有广阔的胸怀。俗语说:“量小失众友,度大集群朋。”为人有宽阔的胸襟,恢弘的度量,才能赢得友谊,扩展人脉。也只有胸怀宽广的人,才能解人之难,使人乐于信任亲近。而胸襟狭窄者则只会嫉人之才,妒人之能,讽人之缺,讥人之误,因而在他周围便会产生一种无形的排挤力,使人对他避而远之。

如何才能做到处事以和为贵?怎样才能拥有博大的胸怀呢?古人云:“海纳百川,有容乃大,山高万仞,无欲则刚。”我们应该做到“有容”、“无欲”,像大海那样笑纳百川,像高山那样巍巍矗立,刚正不阿。当然,度量的锻炼,并非一日之功,还要靠长期的修养。

同时,以和为贵并不是意味着不分是非曲直,遇事视若无睹、麻木不仁、不讲原则。法国著名诗人雨果认为:“世界上最宽阔的是海洋,比海洋更宽阔的是天空,比天空更宽阔的是人的胸怀。”时代呼唤我们,呼唤博大的度量,呼唤宽阔的胸怀!北风吹袭路人,只会使人更紧紧地裹住衣服,而温暖的阳光,却使人不得不解开厚重的大衣。当我们要打开人们的心房时,一颗宽广而真挚的心,是最有效的工具。

和和气气是做人办事的根本。一个律师在为人处世中,不做损人面子的事情,不说损别人面子的话,这样,就会有更多的人成为我们的朋友,律师的人脉网就会更加宽广。

有棱角更有“味”

做人不可一味的做“和事佬”，适当的时候要表现出自己的棱角，有棱角的人生才有味道，做律师也应该这样。

成功的都是那些敢于说真话的人。我们要善于接受，也要敢于拒绝，做一个真实的自己，才能活得坦荡无悔。职场中，每个人都会有或多或少的苦恼。有时候，对于痛苦，我们会选择逃避，会选择掩饰，或者选择忍耐，但就是想不到拒绝，因为，温良谦恭的教育方式，使我们似乎既不敢拒绝，也不会拒绝。

在生活中，你可能碰到这样的事情，一个朋友，总让你帮忙做事，甚至连一句谢谢都没有，似乎一切都是应该的。你事后想想是为朋友帮忙，就不该得到他什么，但自己工作繁忙几乎疲于应付，每次都不开心地去“帮忙”，心情真是郁闷。

在同一个律师事务所，评判业绩的时候，自己辛苦的付出与收获却不成比例，但想想还是应该关注工作本身，不要计较太多。

一个偶然的机会，当你得知同事的工资竟是自己的 3 倍以上，可是大家所做的事情却相差不大，顿时做什么事情再没有热情和动力。

自己认真负责在做事，可公开场合，那些态度强势，善于表现自己的人，竟然几番数落，真让人窝火……

就这样，天长日久，你不拒绝，很多不开心的事情，从你做，到你总是做，到你就应该做；而那些所谓的好事，则是从没有你，

到总是没有你,到就不应该有你!

生活中我们要敢于拒绝,做人要有棱角。很多时候,我们因为害怕破坏人际关系,就一直勉强维持关系,到头来不但没有增进感情,反而在伤害自己。其实成功的人都是那些敢于说真话的人,关键是你怎么去说。要做一个真实的自己,活得才有味。

一个故事,说有人去找大师求得解脱痛苦的方法,大师让他自己悟出。第一天,大师问他悟到什么?他说不知道,大师便举起戒尺打了他一下。第二天,大师又问,他仍说不知道。大师举起戒尺又打了他一下。第三天,他仍然没有收获,当大师举手要打时,他却挡住了。于是大师笑道:"你终于悟出了这道理——拒绝痛苦。"确实这样,我们可以拒绝生活中的痛苦,虽然我们无力去阻挡要降临的事情。

告诉那个总是无端找你帮忙的人,你也有自己的事情要忙,每个人的时间都是很宝贵的。

告诉那个窃走你劳动果实的人,自己付出的劳动是要受到尊重的。

告诉你的领导,你希望自己的价值与业绩联系在一起,自己多做的工作,应与自己的职位、薪水与股份相匹配。不增加报酬就不该接受更长期的责任,除非有值得的其他补偿。

告诉那个无理找事的人,这就是工作,换了他也一样会出现类似的问题,不尊重他人的人也得不到他人的尊重。学会拒绝,是一种自卫、自尊与沉稳,是一种意志和信心的体现,也是一种豁达与明智。学会拒绝,才活得真实明白。

除了敢于拒绝,还要善于拒绝。既要能够拒绝别人,又不能

让对方太尴尬和难堪。一旦确定要拒绝对方,心意就要坚决,但拒绝的方法则不要过于僵硬,要掌握方法和角度。

许多时候,律师在工作中总要面对朋友、同事、客户与主管的许多要求。有些要求可以满足,但有些要求因碍于特殊规定或其他原因必须拒绝。但是,没有人喜欢被拒绝。直接拒绝别人,轻则影响双方往后的合作与相处,重则让人觉得你不够大方。因此你在拒绝别人时先不要急切、直接地表达自己的立场。马根说过:"说'我不知道'也比说谎好!"所以,尤其不能说谎。

为了最大化地降低拒绝所产生的负面效应,你需要掌握一些沟通技巧,秉持"理直气和"的原则,既不伤害对方的自尊,又能婉转地拒绝。

敢于拒绝的人也是善于倾听的人,在你拒绝别人之前,首先要学会"听"的艺术。拒绝对方之前先要认真地倾听,比较好的做法是,请对方把处境与需要讲得更清楚一些,自己才知道如何帮他。就比如你面对你的客户,你最起码知道对方需要你为他做什么,当你帮不了他的时候,你才可以拒绝他,假如你没有细心地听,贸然拒绝是不合适的,也会破坏你的人际关系。

倾听有好几个意义。倾听能让对方先有被尊重的感觉,在你婉转表明自己拒绝他的立场时,就能够有效地避免伤害他的感情,不会让人产生你在应付的错觉。

如果你拒绝对方的原因是因为自己的工作负荷过重,倾听可以让你清楚地界定对方的要求是不是你分内的工作。

有时候听了他的意见,你会发现协助他有助于提升自己的能力并增加经验。这时候在兼顾目前工作的原则下,牺牲一点

自己的休闲时间来协助对方，对自己的职场生涯绝对有帮助。

其次，拒绝的态度要温和而坚定。倾听完了，确定自己不能帮助你的客户时，就要温和而坚定地告诉他你无能为力，而不可以含糊其辞，更不能因为碍于面子而违心地先答应对方，最后不但帮不了他的忙，还让自己落得个徒有虚名的坏名声。更为严重的是如果你先答应你的客户，但到时候不能遵守诺言，而且也耽误了对方寻找别的途径，你又如何面对他呢？到时候一切已成定局，恐怕你怎么道歉，也无法挽回什么，尤其是你们之间的感情！所以，当你仔细倾听了朋友的要求、并认为自己应该拒绝的时候，说“不”的态度必须是温和而坚定的。

最后拒绝要表达得婉转，也就是上面说到的会善于拒绝。

你在拒绝对方之前，可以首先倾听对方的要求，以便针对他的情况，建议对方如何取得其他人或组织适当的支持。若是能提出有效的建议或替代方案，对方一样会感激你，甚至在你的指引下找到更好的解决办法。

打个比方，小孩子最怕吃药了，因为药的味道苦，难以下咽。同样是药丸，若在药的外面裹上糖衣就让人容易入口了。同样，委婉地表达拒绝比直接说“不”让人更容易接受。

律师在工作中，在面对客户的时候，总有自己无法达到的高度，有点棱角才有味。

宽容是建筑人脉的基石

孟子云：“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。”

生活中每个人都有自己的优点和长处。同样,每个人也都有缺点和弱点。如果你向来注意的是朋友的优点,你就会爱友、敬友,对朋友的弱点或过错就能不介意;如果你平时耿耿于怀的是朋友的缺点和不当,你就会什么都不顺心、不满意,自然无宽容之理。

受人挑剔和轻蔑是令人不痛快的,只会让其滋生对抗心理。因此,你要学会"爱人"、"敬人"的本领,不要这也"不是"那也"不是"地乱挑剔。和睦相处的秘密就在于彼此尊重对方的弱点。推而广之,要想获得深厚的友谊和建立良好的人际关系,我们就必须从宽容他人的弱点开始。

在法治社会里,"为权利而斗争"必须通过司法这个平台实现,斗争的工具不是枪杆子而是语言的说服力。"为权利而斗争"不是要把对方砍杀掉而是争取让自己的利益在法律上得到认可,其实就是为宽容而斗争。律师当然要追求被代理人利益最大化,为被代理人的权利而斗争,争取这种权利得到最大的宽容,同时又要以宽容的心态对待对方的利益,任何无视对方权利的诉求都将被驳回。在法律顾问中,这点显得更突出。商业谈判中的律师可以说是合作方面的专家,他必须把法律权利和商业合作巧妙地结合起来。宽容和妥协才能出现双赢局面。可以说,没有宽容就没有法律人,而律师却是宽容的自然追求者。法律以宽容著称,律师才能得以大显身手。作为律师,应该用这种宽容心对待你的客户。

我们生活在一个越来越不能忽视功利的环境里,但倘若太吝惜自己的私利而不肯忘记仇恨,宽容他人,为他人让一步路,

这样的人最终会无路可走；倘若一味地逞强好胜而不肯接受同事的一丝见解，这样的人最终会陷入世俗的河流中而无以向前；倘若一再地求全责备而不肯宽容同事的一点瑕疵，这样的人最终会宛如身在太高的山顶，因缺氧而窒息。

“人非圣贤”，就是圣贤也有一时之失，我们何以不能宽容自己和他人的失误？忘记仇恨，宽容他人并不意味着对恶人横行的迁就和退让，也非对自私自利的鼓励和纵容。谁都可能遇到情势所迫的无奈，无可避免的失误，考虑欠妥的差错。所谓忘记仇恨就是以善意去宽待有着各种缺点的人们。因其宽广而容纳了狭隘，因其宽广显得大度而感人。

宽容，对人对己都可成为一种不用投资便能获得的“精神补品”。学会宽容不仅有益于身心健康，而且对赢得友谊，保持家庭和睦、婚姻美满，乃至事业的成功都是必要的。因此，在日常生活中，作为一名律师，不仅要对客户保持一颗宽容的心，对子女、对配偶、对老人、对学生、对领导、对同事、对顾客、对病人……都要有一颗宽容的爱心。宽容，它往往折射出待人处世的经验和艺术。宽容不是软弱，而是良好涵养的无言表达。

当然，宽容绝不是纵容，不是无原则的宽大无边，而是建立在自信、助人和有益于社会基础上的适度宽大，必须遵循法制和道德规范。对于绝大多数可以教育好的人，宜采取宽恕和约束相结合的方法；而对那些蛮横无理的屡教不改的人，则不要手软。从这一意义上说“大事讲原则，小事讲风格”，乃是律师应坚守的态度。

宽容别人，绝不是面对现实的无可奈何。在短暂的生命里

程中，学会宽容，意味着你的人生更加快乐。从古至今，国外国内，有许多宽容的事例，这些例子都是我们做律师的应谨记于心的。

相传古代有位老禅师，一日晚在禅院里散步，看见墙角边有一张椅子，他一看便知有位出家人违犯寺规越墙出去了。老禅师也不声张，走到墙边，移开椅子，就地而蹲。少顷，果真有一小和尚翻墙，黑暗中踩着老禅师的背脊跳进了院子。当他双脚着地时，才发觉刚才踏的不是椅子，而是自己的师傅。小和尚顿时惊慌失措，张口结舌。但出乎小和尚意料的是师傅并没有厉声责备他，只是以平静的语调说："夜深天凉，快去多穿一件衣服。"

老禅师宽容了他的弟子。他知道，宽容是一种无声的教育。

有人说宽容是软弱的象征，其实不然，有软弱之嫌的宽容根本称不上真正的宽容。宽容是人生难得的佳境——一种需要操练、需要修行才能达到的境界。

宽容，首先是对自己的宽容。只有对自己宽容的人，才有可能对别人也宽容。人的烦恼主要来源于自己，即所谓画地为牢、作茧自缚。电视剧《成长的烦恼》讲的都是烦恼之事，但是他们对儿女、邻居的宽容，最终都把烦恼化为了捧腹的笑声。

每个人都各有所长，各有所短。争强好胜容易失去做人的乐趣。只有承认自己某些方面不行，才能扬长避短，才能不因忌妒之火吞灭心中的灵光。

宽容地对待自己，就是心平气和地工作、生活。这种心境是充实自己的良好状态。充实自己很重要，只有有准备的人，才能在机遇到来之时不留下失之交臂的遗憾。知雄守雌，淡泊人生

是耐住寂寞的良方。轰轰烈烈固然是进取的写照,但成大器者,绝非只是热衷于功名利禄之辈。

如果一语龃龉,便遭打击;一事唐突,便种下祸根;一个坏印象,便一辈子倒霉,这就说不上宽容,就会被百姓称为“母鸡胸怀”。真正的宽容,应该是能容人之短,又能容人之长。宽容的过程也是“互补”的过程。别人有此过失,若能予以正视,并以适当的方法给予批评和帮助,便可避免大错。自己有了过失,亦不必灰心丧气,一蹶不振,同样也应该吸取教训,引以为戒,重新扬起工作和生活的风帆。只要你具备了真正的宽容,必能取人之长,补己之短,使自己受益匪浅。

各行各业都是相通的,宽容同样适合律师行业。宽容是为人处世的态度,海纳百川,有容乃大——宽容是一种修炼。

要诚信,守承诺

一个人际关系很好的律师,铁定在律师职业中处处讲诚信、信守承诺,答应当事人的事情一定会尽全力办理。一个合格的律师会坚信承诺过的事一定及时兑现。

诚信是建筑人脉的基石。在市场经济条件下,诚信是一个人的资信记录,是指一个人的负责任的能力,不是简单的道德人品问题。诚信是一个人内在气质的反映,是衡量一个人综合素质的重要指标,是一个人成功的必备品德。

诚信是人一生中最重要的资本。一个人糟蹋自己的信用,无异于在拿自己的人格做买卖,卖得越多,留下的也就越少。我

们只有事事以"信"为重,才会有"信"满天下的那一天,到时,我们的人脉也会遍布天下。

诚信也是一种情感的表达。无论是夫妻、朋友还是同事甚至是陌生人,良好的沟通与交流讲求的都是真情流露,这是建立在真诚表达、无欲无求的基础之上的。

如果你能够凭着良好的诚信,让别人在心里承认你、信任你,那么你就有了广交天下友的巨大资本。

一名律师要想赢得大量的客户和充足的案源,首先要对别人讲诚信。只有如此才能获得人家对自己的信任,与之结为朋友。只要你学会了讲究诚信,其所带来的收益要比获得千万财富更足以自豪。

一个人诚实守信与否,涉及他是否有自尊自重的素质。西塞罗说:"没有诚信,哪来尊严。"诚信的人必然能够得到他人诚信的回报。在与他人的交往中,我们先要以诚待人、相信他人,这应当是交友处世的第一原则。要知道:"隐瞒真实,就是骗自己。"至于他人会对我们怎样,那是另外一回事。在实际的交往中,我们自然能够积累经验,用不着过于担心被蒙骗。

孔子讲"民无信不立",孟子说"言而有信,人无信而不交。"信用是一种承诺,一种保证,一种真诚;信用就是一诺千金,做人最根本的一条便是信守承诺。

在中华民族博大精深的文化底蕴中,诚信二字的分量可谓沉甸甸的。因为讲诚信,刘备实现了自己的真言"我得军师,如鱼得水也",他充分信任、重用诸葛亮,最终成就了一番事业,同样因为讲诚信,诸葛亮知恩图报,辅助后主,力保蜀汉政权,鞠躬

尽瘁,死而后已。还是因为讲诚信,关羽铭记“桃园结义”的誓言,“身在曹营心在汉”,“千里走单骑”,历尽千辛万苦也要回到刘备的身边。人们崇拜诸葛亮,敬仰关羽,就是崇拜、敬仰他们这种信守承诺的可贵品质。在我们这个时代,人格信誉是自身最宝贵的无形资产,是每个人的立身之本。

不管在哪个时代,人们都不能离群索居。人和人之间要有顺畅的交流、沟通,彼此寻求寄托与抚慰,这是对个体存在的认证,更是对生存状态的肯定。而彼此认同的产生其实就是一个彼此信任、互相接纳、多元包容的过程。作为社会的最小个体,我们不能强求别人重守承诺,但我们自己要能做到真诚守信,信任他人。

现在,社会越来越开放,人际交往越来越频繁,要获得别人的情感认同,不断取得信任,就应该“己所不欲,勿施于人”,“己欲立而立人”,从小事做起,友善待人。要知道,不管时代怎么变,诚信作为为人处世的基本准则不会变,也不能变。

在这个时代,人格信誉是自身最宝贵的无形资产,是每个人的立身之本。李嘉诚说:“人的一生最重要的是守信,我现在就算有多十倍的资金,也不足以应付那么多的生意,而且很多是别人找我的,这些都是为人守信的结果。”一个诚信的人,他的一生将因此拥有更多人脉、更多成功的机会,从而受益无穷。

讲诚信,还要信守承诺。信用像玻璃一样脆弱,坏了将无法修复。一个律师一旦失信于客户一次,客户以后再需要律师服务肯定不会再找他,别人也不愿意继续和他交往。每个人都乐意交往信用可靠的人,不守信用的人是危险的。丰富我们的人

脉关系,取信于人是必不可少的。

做一个守信的律师,我们就不能够轻易许诺,许下一些无法兑现的诺言,是失信,千里之堤,溃于蚁穴。所以,华盛顿感言:"自己不能胜任的事情,切莫轻易答应别人;一旦答应别人,就必须实践自己的诺言。"

律师在日常生活中,和朋友之间相互帮忙,向朋友许诺是常有的事。许诺也的确可以收到预期的效果。但是,许诺的话好讲,日后兑现不了难办。这会导致自己的"信任危机",并会给朋友之间日后的交往带来难以逾越的障碍,同时也影响自己的人际关系,给人留下不讲信用的坏印象。

一项许诺往往容易把人与人的关系变成物与物的关系,即把以情感为纽带的人际关系变成纯粹的"物际"关系。因为"物欲"只有满足欲,没有理解欲,"物际"关系无法用情感来维系,所以"物欲"一旦不能满足,关系也就全线崩溃。所以,凡是可以避免许诺的地方,一定要避免。傅玄云:"祸莫大于无信。"

因此,在你必须做出承诺的时候,首先要考虑自己实现诺言的实力,承诺不应超过自己的能力范围。也就是说,许诺时一定要考虑到"应诺"的可能性。任何时候,我们都不能光凭良好愿望甚至主观想象去许诺。离开客观实际和条件许可,随意向别人许诺,虽然一时可以用你的诺言满足对方,但是,这"慷慨"带来的苦果却要由你一人来吞食。朱熹早就明确地告诉我们:"欺人亦是自欺,此又是自欺之甚者。"因此,许诺一定要慎重,解决不了的问题,要做好解释工作。一旦许下诺言,就要尽全力去实现。

律师在向你的客户承诺时,不要信誓旦旦,要为自己留有余地,给自己留下后路。即使有能力办到的事,也可以用"让我回去考虑考虑"之类的话语来代替许诺。这并不是教你要"滑头",因为事情的发展是千变万化的。正如西班牙谚语所说:"诺言快似骏马,但事实可以追上它。"许诺既有它"超前"的一面,又有它"滞后"的一面。说它是超前的,是说它在没有实现之前就已经"预付"给对方了;说它是滞后的,是说它在兑现的过程中,是以过去的情况为依据的。没有人能够准确无误地说出下一分钟会发生什么。只要你珍惜并把握好"这一次机会",在解决实际问题的过程中,讲求实效,不拖拉,不哄骗,及时与对方沟通事情进展的情况,就足以获得对方信赖了。

即使许诺,从律师的角度来说,也不要把话说绝,这样,你也就获得了一定的回旋空间,靠着这个空间,你就不会失信于人了。只要我们懂得维护自己的信誉,以"信"取胜,打出自己的名誉品牌,就会朋友满天下,人脉四通八达。

热情就像一把火

就像那首老歌里唱的:"你的热情就像那冬天里的一把火,熊熊火焰温暖了我心窝……"在现实生活中一个为人热情大方的人会拥有很多人脉资源的,可以说热情就是一把火,在这个讲究人情世故的社会中,它发挥着极大的作用。

律师在社会活动中,拓展自己的人脉是一种必然作为。但在人际交往时,还必须注意遵循渐进原则,才能达到预期的效

果,而不致弄巧成拙。就拿交友来说,这是一门艺术,应遵循求同存异的原则,以真诚的态度,用诚挚的、虚心的、友好的方式对待朋友,善于发现、尊重、学习别人的优点。

在结交朋友时,你若要尽快地与对方熟识起来,必定会采取积极主动的态度,以求尽快接近对方。有时对方会很快感受到你的热情,也给你热情地响应,但多数人在你的猛烈攻势下都会有自我受到压迫的感觉。在他没准备好和你"熟"之前,他只是痛苦地应付你,很可能第三次就拒绝和你碰面了。

除了在交友时热情大方外,在日常的工作中更不可忽视热情的力量。给大家举个例子,北京某律师事务所在全国都有很高的知名度,它的成功的秘诀就是为客户创造良好的服务条件,这个律师事务所的员工对待任何一个客户都热情周到。

有一次,一家公司打来长途电话,请求该律师事务所立即派人前去帮助代理一桩官司。可是这家公司地处偏远的山区,靠一般的交通工具需要花费两天的时间才能到达那里。为了及时地帮助客户排忧解难,打赢官司,维护公司的声誉,经过短时间的研究之后,该律师事务所的律师人员毅然登上了飞机,及时赶到了客户那里,而且对客户表示歉意,满怀热情地向客户了解情况,出谋划策,最终帮助该公司打赢了官司,使这家客户大为感动。专业的知识及工作人员良好的工作热情,使这家律师事务所在国内外都占有一席之地。

律师行业要时刻保持热情的工作态度,法律虽然是个严肃的话题,但作为它的执行者们却要把严肃的话题轻松化,在工作中,在办案中能够热情、大方,对当事人和自己都有好处。

其实,各行各业都是相似的。在二十世纪八十年代初期,很多行业都还在刚刚起步阶段,在一座城市的一条小街上,开出了两间饭馆,同样大的门面,紧紧靠着。刚开始的头两个月里,两间门面的生意不相上下,营业额也差不了多少,可两个月过后,人流量就明显地起了不小的变化。左边的那一间人流如涌,还很挤,还有很多人等在门口,可另一间呢,却只有一两桌人,在门口站着的人,就是不进这间饭馆去。真的是客走旺家门啊!

事实上,这两家饭馆的老板以前都没有从事过这个行业,一个是从一家工厂下岗的女工,一个则是国家某部门的退休办公室主任,退休了,没事做,出来找点事做。前者对人热情、大方,对于来过几次的客人,她都能认得,并主动打折,人脉关系就在她的热情中建立了。另一方面,她请的厨师做的菜味道也特别好,收费也十分的合理,吸引了不少的回头客,而这些回头客又不断地四处宣传,又给她带来了不少的生意。这个办公室主任,在处理这些事情时,也努力这么做,做出来的菜也追求上品,但也许是在计划经济时期的国家部门待久了,待人接物上,始终给人一种不随和的感觉,一种假装出来的热情,让人感觉他很虚伪。人们当然是不愿进他的饭馆了,形成了一边冷、一边热的现象。而中国人都有凑热闹的习惯,越是“热”的地方,越是要去,越是“冷”的地方,你就是再便宜,他也不会去。办公室主任的饭馆自然开不下去了。但他也想出了一个办法:就是做与隔壁这间不一样的东西——专做夜宵,可还是没有人吃。给人的感觉就是这家生意做不下去才转向的,别去了,肯定味道不行。他做了不到半年,关门大吉。而这个女工的生意则越做越大,门面也

从几十平方米换成了几百个平方米，做成了当地的知名餐饮店。

其实，并不是每个人在做每一行之前都有人脉关系的，还不是边做边建立起来的，关键是看你是否重视了这种关系。重视了，就会有意识地去建立，而你在与同行竞争中，就有了一定的胜算基础了。人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情相待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会都充满感激，相信会有成功的那一天。

有人说善于倾听和为人热情都是非常重要的，一位名人这样说："你做每一件事都必须满怀热情，否则任何事情都将变得枯燥乏味。"

对人热情是人情世故，是一个人的处世态度。对律师来说，还要在掌握这种态度的基础上热爱你的职业，律师职业的特殊性，决定了一个律师成长需要再学习的过程，需要相当的时间完成。一个刚刚执业的律师至少需要三五年的打拼，才能具备一定的竞争力。

一个年轻律师要案源没有案源、要资源没有资源、要人脉没有人脉、要经验没有经验，注定了青年律师的成长初期将是一条充满了荆棘坎坷的道路。如果一个人对律师事业不是最有热情的选择，执业生涯将是一个非常痛苦的过程，没有热情就无法持之以恒，更不能保证做到顶尖水准。热情是事业永恒的保证，对这一点很多律师都深有体会，我本人之所以选择律师职业很重要的一条就是我热爱这个职业，有挑战性并且能带给我巨大的

成就感。没有执著的热爱和极高的热情是不可能走得太远的。

给弱者一个阶梯

人们说这是个强者的天下,但我们可别忘了,现实生活当中,存在着强者与弱者,富人与穷人。作为一位正直的律师,确应常怀一颗和善之心去对人对事,在力所能及的范围内,自觉自愿地去帮助弱者和穷人。

每个人都喜欢往春风得意、优秀出色的人身边靠拢,与事业有成的人缔结关系,以便可以巧妙利用对方那股气势,这是人之常情。然而在这种情况下结识的对象,通常无法培育成可靠的人际关系。伊朗有句谚语:战场上识勇敢,激怒中识智慧,穷困中识朋友。因此,向落魄的人、弱者伸出援手,可以结交知心朋友。

菲得洛斯曾明确地表示,与有权势的人交朋友是不安全的。但是,在对方没落失势时你走上前去,会让对方产生强烈的印象,对你感激涕零,并视你为患难之交。“江南神偷”王同山金盆洗手后一度生活潦倒,此时,一位宾馆老板收留他,聘他当宾馆保安。王同山感激不尽,工作尽心尽力,为宾馆维护好了环境与秩序,并且逢人便称赞老板的仗义相助。

在对方陷入遭到众人漠视的状态,连原本交往密切的人也将离弃时,你靠拢上前,必然会令人心存感激,特别是作为一名律师,当你面对弱势群体时,向他们伸出援手之手,他们会有这样一种感觉:这样的人值得与之交往一生。

在别人落魄时，伸手相助，虽然看似会给自己带来一些麻烦，但是雪中送炭却是增进双方友谊，加深双方感情的绝妙机会。这时，即使是你给予别人的滴水之恩，也会产生日后涌泉相报的效果。

在法庭打官司时，这种成功者与失败者之间明暗凸显的例子极其常见。在胜诉的律师周围，那些素昧平生的人也纷纷献花鼓掌，败诉的律师却无人问津。仔细分辨，甚至那些在法庭期间原本支持败诉律师的人，也把掌声和微笑送给胜诉者。

对于败诉的律师，这是十分落魄的时候，也是心情最沮丧的时候。在此时如果有人支持并鼓励失败者，此人必定大感欣慰。倘若再对失败者进行一番诚挚的勉励，“下次官司一定能赢，你不要放弃，好好加油”，失败者定会因此产生奋起心。

在这种凄凉的失败情形下人们与失败者建立的关系，可以让人感觉到你是个正直的人。更何况，当时失败的人，也不会永远处于失败的境地。如果你希望与胜利者结成莫逆之交，就应该在其失败时即已伸出援手。

在这个世界上，没有谁不愿意成为一个强者，因而也不会有人愿意做一个弱者。然而，我们的社会需要强者，但又容不下过多强者。更直接地说，我们所处的是一个既需要有强者，也需要有弱者的社会。因为没有弱者的衬托，也就无所谓强者。强者与弱者的共生性，注定了强者与弱者的关系是一种需要经过道德伦理拷问与规制的复杂的社会关系。

基于任何强者的造就总以与之相对的弱者的生成为前提，弱者本身在很大程度上便是强者的铺路石。所以，禁止弱肉强

食成为了一条道德铁律，而且同情、关心、帮助、救济弱者成为了强者的道德义务。

适用于强者的禁止弱肉强食的道德戒律，以及同情、关心、帮助与救济弱者的道德义务，赋予了弱者以免受欺凌与获得同情、关心、帮助与救济的道德权利。这样的道德权利，既需作为强者的人们通过良心的中介来实现，更需社会通过法律的规制来保障。

作为律师，我们应该有同情弱者，给弱者一个阶梯的意识。

法律援助是一项司法救助制度，是国家为贫弱者、残疾人等提供减费、免费的法律帮助，以保障其合法权益的社会公益性法律制度。始于1994年的中国法律援助工作，日益成为帮助弱者解决法律纠纷、呼唤正义的重要力量。

权威数字显示，目前中国各级法律援助机构已达2200余家，遍及中国31个省市区，法律援助专职人员近9000人。去年在中国约有31万人接受了法律援助，涉及法律援助的案件有2万余件。

作为一名律师，特别是初入这个行业的年轻律师可以通过提供法律援助提升人脉资源。年轻律师可以从关注婚姻家庭破裂后被遗弃的妇女到保障下岗职工的权益，从帮助因工伤事故而致残的员工到介入社会广泛关心的医疗纠纷，这些都是年轻律师展示自己的舞台。

在生活中，荣枯盛衰亦是常伴之物。既有逐步攀升的人，也有失足没落的人。得意的人身旁有大批人包围着，可能没有觉得你的存在对于他的重要作用；相反，落魄的人身旁则无人靠

拢，此时他的心中或许你的分量最重，你会被其视为可以共患难的挚友。

并且，一度失败的人在某种机缘下再度翻身爬起的例子亦数不胜数。如果等到对方再度成功之际才来攀附交情，则为时已晚矣。就像股票，如能在低价购入潜力股，便可赚钱。

用心倾听，用情倾听

有人总是认为，能说会道的人才是善于交际的人，其实，善于倾听的人才是真正会交际的人。

善于倾听的人常常会因此拥有非凡人脉，从而使自己在事业上有意想不到的收获：蒲松龄因为倾听路人的述说，记下了许多聊斋故事；唐太宗因为兼听而成明主；齐桓公因为细听而善任管仲成就春秋霸业；刘玄德因为恭听而鼎足天下。

与之相反，会说的人有锋芒毕露的时候，也常有言过其实之嫌。话说多了，会显得夸夸其谈，油嘴滑舌；说过分了还导致言多必有失，祸从口出。如果我们学会了静心倾听，就没有这些弊病，倒有兼听则明的好处。注意听，给人的印象是谦虚好学，专心稳重，诚实可靠。认真听，能减少不成熟的评论，避免不必要的误解。善于听，让你拥有丰富的人脉资源。

人际关系专家研究发现，人际关系失败的原因，很多时候不在于你说错了什么，或是应该说什么，而是因为你听得太少，或者不注意倾听所致。比如，别人的话还没有说完，你就抢口强说，讲出些不得要领、不着边际的话；别人的话还没有听清，你就

迫不及待地发表自己的见解和意见;对方兴致勃勃地与你说话,你却心荡魂游、目光斜视,手上还在不断拨弄这个那个。有谁愿意与这样的人在一起交谈?有谁喜欢和这样的人做朋友?

律师需要为自己的客户服务,实现客户的目标,首要的前提就是需要知道客户需要什么,客户目前是什么样的情况。

倾听客户是一个经验性很强的学问,很多人具备这样的天赋,他们能在客户没有张口就知道客户目前面临的是什么样性质的问题。不过对于大多律师来说,还是需要借助客户的陈述来实现对整个过程的了解。

倾听首先不是讯问,律师的角色让律师不应该是一个高高在上的角色,而是一个乐于助人的角色,有强烈的包容和同情心。其次,要学会听。倾听不是把耳朵交给客户陪他聊天,客户可能时间比较多,但是律师倾听客户需要时间,而自己的时间是需要用来实现获利的。倾听的过程就是一个建立信任的过程,倾听的目的就是让客户打消到别处再转转的想法。

客户在诉说中会涉及强烈的情绪表达,很多事情纠缠在一起。在客户的诉说中其实包含着法律和情感以及生活,甚至包含一定的习惯,律师需要在里面理清秩序,律师最忌讳询问客户需要达到什么目的。因为这个答案,客户无法回答,特别是在开始诉说的时刻,客户只需要首先满足自己的诉说欲望。

再次,律师要引导客户的诉说。律师在客户诉说中要建立一定的情感交流,通过很简单的动作和语气,适当引导客户提供律师需要的素材,掌握核心事实。比如在客户激烈的控诉中,律师假如想知道诉讼是不是存在财产保全的必要,可以说"难道他真

的穷到这样刻薄对你吗？他做得不对。”这样客户很快就会开始说对方的资产等情况。

最后，倾听的目的是接案、说服客户、解决问题。所有的这些都是倾听的目的。

因此，注意倾听是你给别人留下良好印象的有效方式。许多人不能给人留下良好印象，就是因为他不注意听别人讲话。心理观察显示，人们喜欢善听者甚于善说者。戴尔·卡内基曾举过一例：在一个宴会上，他坐在一位植物学家身旁，专注地听着植物学家跟他谈论各种有关植物的趣事，除了提出一个问题之外，几乎没有说什么话，但分手时那位植物学家却对别人说，卡内基先生是一个最有意思的谈话者。

在聆听他人的谈话时，要全神贯注，心不在焉、东张西望是对对方极大的不尊重。即使你在听，也不要表现出对周围发生的事很厌烦或者很感兴趣。对方很在意你对他的谈话内容是否感兴趣，你的东张西望，不仅会分散对方的注意力，更重要的是，使对方觉得你不在乎他，从而伤害了对方的自尊心。所以，无论你是否对对方的话题感兴趣，都应该专心地去听。如果你没有时间听对方说完，你可以采取某种方式暗示，相信对方会谅解，也会适时地中止谈话，这样也不会伤害到对方的感情。

倾听可以帮助他人减轻心理压力。每当人们遇到不如意的事，总想找个人一吐为快。我们的倾听，在别人不如意时往往会起到意想不到地缓解作用。美国国内战争刚开始时，林肯曾陷入危机四伏的境地。他便找来老朋友倾诉他的心里话，倾诉完，林肯的心里便觉得舒畅多了。因此，当一位伤心的朋友找你倾

诉时，千万不要拒绝，因为现在他正需要你！

倾听是一门沟通的艺术，其中有许多技巧。如果你想改善自己的聆听能力，首先你要全心全意聆听。

听别人说话时，在你婉转表明自己拒绝他的立场时，就能够有效地避免伤害他的感情，不会让人产生你在应付的错觉。轻敲手指或频频点脚打拍子，这些小动作最损害谈话者的自尊心，而倾听能让对方先有被尊重的感觉。

要全心全意地聆听，就应该设法撇开令你分心的一切，不要理会周围的噪音，忘记你当日要做的所有事情。眼睛要看着对方，点头示意或打手势鼓励对方说下去，借此表示你在用心倾听。

对于律师来说，如何用心倾听，用情倾听呢？

其实建立代理合同是倾听工作的第一步，倾听完客户就离开，那其实就是浪费了自己的时间。在倾听中，可以通过一定的交流，知道客户解决问题的决心、想法等，考虑是不是存在代理可能，对于那些不存在律师继续介入的客户，应该尽快礼节性的结束倾听。

同时律师在倾听中学会试探客户对可能潜在的解决方案的态度，从客户的诉说中判断客户可能倾向采用的解决办法。律师在倾听中要让客户感觉到你的知识能力和解决问题的能力，要让客户形成对你的依赖。

倾听的技巧能潜在地告诉客户你的精神品质，你能够热心解决客户的问题。并让客户感觉到你充分尊重他的意愿，你在帮助他，而不是统治他，在替代他做决定，这些就是我们常说的

善于倾听。

倾听对每个人来说似乎简单易行,但真正能运用好这种技巧的人却是少之又少。在商业竞争中你会发现,一些商人不惜重金在黄金地段租下昂贵的店面,并把它装潢得豪华富丽,摆设得琳琅满目,叫人目不暇接。然而手下的员工却很少有人能够真正耐着性子听顾客讲话来促进其销售工作,反而动不动就打断顾客的话,兀自吹嘘夸耀自己的商品,这样只能惹人生厌,最终影响了公司的生意。

如果你希望拓展人脉资源,把自己变成一个很好的谈话对象,可千万别忘了,一定要先从一个好的听众做起。不论任何时候,都要问一些对方乐于回答的问题,鼓励对方敞开心胸、淋漓尽致地吐出心中的话。

第五章

积累人脉的资本

一名律师,如果想时时都让自己获得人们的欢迎,想处处都拥有良好的人际关系,想实现与每一个人的零距离对话,想让你的朋友遍布每一个地方,你就应该拥有并且掌握使你可以获得好人脉的有效方法,丰富自己的人脉资本,积累大量人脉资源,它们可以使你在短时间内提升人气指数。

态度决定一切

无论你从事什么工作,做得好与不好,你的态度决定了你与外界的关系,决定了你社交活动是否成功,律师在日常生活中,会和不同的人打交道,一个好的态度,将会为你赢得超强的人脉资源。

"态度决定一切"这句话就常常出现在我们的耳边,中国男足前国家队主教练米卢就用这句话鼓励队员。不错,态度真的决定一切,可是什么样的态度将决定什么样的一切。态度是一

个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将决定产生不同的驱动作用。好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果，而不好的态度也会产生不好的驱动力，注定会得到不好的结果。同时，对待任何事物不是单纯的一种态度，而是各种不同心态的综合。作为庞大军团的律师队伍，又应该有什么样的心态呢？

主动的心态

主动是什么？主动就是“没有人告诉你而你正做着恰当的事情”。在竞争异常激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。我们的事业、我们的人生不是上天安排的，是我们主动的去争取的。在律师事务所里，有很多的事情也许没有人安排你去做，有些官司没有人安排你去打。如果你去主动的行动起来，不但锻炼了自己，同时也为自己争取这样的职位积蓄了力量，但如果什么事情都需要别人来告诉你时，你已经很落后了，这样的职位也挤满了那些主动行动着的人。

主动是为了给自己增加机会，增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。社会、企业只能给你提供道具，而舞台需要自己搭建，演出需要自己排练，能演出什么精彩的节目，有什么样的收视率决定权在你自己。

积极的心态

律师需要具备积极的心态。积极的心态就是把好的、正确的方面扩张开来，同时第一时间投入进去。一个律师事务所肯定都有很多好的方面，也有很多不够好的地方，我们就需要用积

极的心态去对待。也许你在工作中遇到了很多困难,可是我们应该看到克服这些困难后的一片蓝天。同时,我们应该第一时间投入到正确的、好事情中去,只有第一时间去投入才会唤起你的激情,也只有第一时间投入才会使困难在你面前变得渺小,好的地方在你眼前光大。

积极的人像太阳,走到哪里,哪里亮;消极的人像月亮,初一十五不一样。某种阴暗的现象、某种困难出现在你的面前时,如果你去关注这种阴暗,这种困难,那你就会因此而消沉,但如果你更加关注着这种阴暗的改变,这种困难的排除,你会感觉到自己的心中充满阳光,充满力量。同时,积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光,也会给你身边的人带来阳光。

空杯的心态

人无完人。任何律师都有自己的缺陷,自己相对较弱的地方。也许你在律师行业已经满腹经纶,也许你已经具备了丰富的技能,但是你对于新的企业,对于新的客户,你仍然是你,没有任何的特别。你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧,去吸收现在的、别人的、正确的、优秀的东西。律师行业有其自身的文化,有其发展的思路,有自身管理的方法,只要是正确的、合理的,我们就必须去领悟,去感受。把自己融入到团队之中,否则,你永远是行业的局外人。

双赢的心态

亏本的买卖没人做,这是商业规则。律师必须站在双赢的

心态上去处理你与客户之间的关系,处理与其他律师之间的关系。你不能为了自身的利益去损坏客户的利益,没有大家岂有小家?律师在代理客户案件时,应该尽最大的能量为客户争取利益最大化。

包容的心态

作为律师,你会接触到各种各样的客户,也会接触到各种各样的官司。这个客户有这样的爱好,那个客户有那样的需求。我们是为满足客户的需求而服务的,这就要求我们学会包容,包容他人的不同喜好,包容别人的挑剔。你的同事也许与你有不同的喜好,有不同的做事风格,你应该去包容。

水至清则无鱼,海纳百川有容乃大。我们需要锻炼同理心,我们需要去接纳差异,我们需要包容差异。

行动的心态

行动是最有说服力的。千百句美丽的雄辩比不上真实的行动。我们需要用行动去证明自己的存在,证明自己的价值;我们需要用行动去关怀我们的客户;我们需要用行动去完成我们的目标。如果一切计划、一切目标都停留在纸上,不去付诸行动,那计划就不能执行,目标就不能实现。

给予的心态

要索取,首先学会给予。没有给予,你就不可能索取。我们从客户那里得到利益,就要把我们的本事充分地展现出来,给予

客户最有效的帮助,只有他们的利益得到了保障,我们才有利可图。唯有给予是永恒的,因为给予不会受到别人的拒绝,反而会得到别人的感激。

学习的心态

干到老,学到老。竞争在加剧,实力和能力的打拼将越加激烈。谁不去学习,谁就不能提高,谁就不会去创新,谁的武器就会落后。同事是老师;上级是老师;客户是老师;竞争对手是老师。学习不但是一种心态,更应该是我们的一种生活方式。二十一世纪,谁会学习,谁就会成功,学习成为了自己的竞争力,也成为了企业的竞争力。

生命是宝贵的,活着是幸福的,工作是美丽的,有一个健康的心态,你就会开心每一天,你开心快乐的生活提升你的生命质量。细想一下,一名律师能为人民、为国家工作多少年呢?时刻保持着良好的心态,你开心快乐地生活,就会更好地报效国家、报效社会、报效单位,处理好自己的人际关系。

自信自然美丽

自信的律师是美丽的,也是有魅力的。自信是你成功的前提,成功使你更加自信。在走向成功的路上,我们可以缺乏任何东西,但就是不能缺少一样东西,这就是:自信。自信是职业者的精神支柱,它的灵魂同样适于在法律岗位上作战的律师们。

美国作家爱默生说过:"自信是成功的第一秘诀。"自信不仅

是成功的重要精神支柱，如果没有自信，别说无法获得成功，从某种角度说，是对生命的亵渎。因为，如果你没有自信，认为自己任何事情都做不成，那么你活着还有什么意义呢？但是我觉得，上帝让你存在，就一定会给你一个存在的理由。这个理由需要你去寻找。正如人生，本来是没有什么意义的，但你应该为人生寻找某种意义一样。所以，人生需要自信，想要成功，必须要有自信，要有“天生我才必有用”的信心和豪情。

这里有两个故事，很能说明自信对于胜败的重要作用。

一个是尼克松败于自信的故事。

尼克松是我们极为熟悉的美国总统，但就是这样一个大人物，却因为一个缺乏自信的错误而毁掉了自己的政治前程。

1972 年，尼克松竞选连任。由于他在第一任期内政绩斐然，所以大多数政治评论家都预测尼克松将以绝对优势获得胜利。

然而，尼克松本人却很不自信，他走不出过去几次失败的心理阴影，极度担心再次出现失败。在这种潜意识的驱使下，他鬼使神差地干出了后悔终生的蠢事。他指派手下的人潜入竞选对手总部的水门饭店，在对手的办公室里安装了窃听器。事发之后，他又连连阻止调查，推卸责任，在选举胜利后不久便被迫辞职。本来稳操胜券的尼克松，因缺乏自信而导致惨败。

另一个是小泽征尔胜于自信的故事。

小泽征尔是世界著名的交响乐指挥家。在一次世界优秀指挥家大赛的决赛中，他按照评委会给的乐谱指挥演奏，敏锐地发现了不和谐的声音。起初，他以为是乐队演奏出了错误，就停下来重新演奏，但还是不对。他觉得是乐谱有问题。这时，在场的

作曲家和评委会的权威人士坚持说乐谱绝对没有问题,是他错了。面对一大批音乐大师和权威人士,他思考再三,最后斩钉截铁地大声说:"不!一定是乐谱错了!"话音刚落,评委席上的评委们立即站起来,报以热烈的掌声,祝贺他大赛夺魁。

原来,这是评委们精心设计的"圈套",以此来检验指挥家在发现乐谱错误并遭到权威人士"否定"的情况下,能否坚持自己的正确主张。前两位参加决赛的指挥家虽然也发现了错误,但终因随声附和权威们的意见而被淘汰。小泽征尔却因充满自信而摘取了世界指挥家大赛的桂冠。

尼克松败于自信的故事和小泽征尔胜于自信的故事,对行走在人脉网中的律师朋友来说,都是很有启示的。莎士比亚说得对:"自信是走向成功的第一步,缺乏自信即是其失败的原因。"

律师在人际关系中为什么要自信呢?原因很简单,自信方能赢得别人的信任,自信能为自己赢得更多的人脉。

让别人相信我们,首先就要自己相信自己。在现实生活中放弃自己的权利,让别人的意志来决定自己生活的人实在不少。他们把自己上学、择业、婚姻——统统托付或交给别人,失去了自我追求、自我信仰,也就失去了自由,最后变成了一个毫无价值的人,人生最大的缺失,莫过于失去自信。

自卑只能自怜,自信赢得成功。相信自己,就是相信自己的优势,相信自己的能力,相信自己有权占据一个空间。"没有得到你的同意,任何人也无法让你感到自惭形秽。"

一个年轻的律师看到一个衣衫褴褛的尺子推销员,顿生一

股怜悯之情。他把一元钱丢进卖尺子人的盒子里，准备走开，但他想了一下，又停下来，从盒子里取了一把尺子，并对卖尺子的人说："你跟我都是一样的人，只不过从事的职业不同而以，你卖的是尺子，我帮别人打官司。"

几个月后，在一个社交场合，一位穿着整齐的推销员迎上这位年轻律师，并自我介绍："你可能已经记不得我了，但我永远忘不了你，是你重新给了我自尊和自信。我一直觉得自己和乞丐没什么两样，直到那天你买了我的尺子，并告诉我'你是一个商人'为止。"

推销员一直把自己当作乞丐，不就是因为缺乏自信吗？就是从年轻律师的一句话中，推销员找到了自信，并开始了全新的生活。从中我们不难看出自信心的威力。缺乏自信常常是性格软弱和事业不能成功的主要原因。

在现实生活中，如果你让别人来指出你的缺点，相信你会得到很多收获；而让别人来指出你的优点，相信你也会得到很多赞扬。

一位画家把自己的一幅佳作送到画廊里展出，他别出心裁地放了一支笔，并附言："观赏者如果认为这画有欠佳之处，请在画上作上记号。"结果画面上标满了记号，几乎没有一处不被指责。过了几日，这位画家又画一张同样的画拿去展出，不过这次附言与上次不同，他请观赏者将他们最为欣赏的妙笔都标上记号。当他再取回画时，看到画面又被涂满了记号，原先被指责的地方，却都换上了赞美的标记。

"有自信心的人，可以化渺小为伟大，化平庸为神奇。"世界

上每个人看事情的角度是不一样的，所以绝不要企求得到每一个人的赞扬。画家的事迹，就是很好的说明。如果画家在受到指责之后，沮丧不已，认为自己不行，他可能就此消沉下去，没有信心再继续从事美术创作了。

推销员和画家的所作所为，反映了两种不同的思维方式，两种不同的心态和两种不同的结果。前者是失败的思维模式，自卑的心态，必然会产生可悲的结果。后者是成功的思维方式，充满自信的心态，必然会产生成功的结果。只有多看到自己的优势，多想自己曾经有过的成功，自己才会更加自信。

前者过高地估计了他人，过低地估计了自己，遇事认识不到自己拥有无限的能力和可能性。越是这样，越是跳不出自己的思维模式；越是跳不出自己思维模式，就越觉得自己不行；觉得自己不行，就必须要依赖他人，受他人的操纵。如此这样，每失败一次，自信心会受到一次伤害，久而久之，一切就会按照别人的意见行事，一切就会让别人来操纵，可悲的事情就会接踵而至。后者因为用正确的观点来看待别人和看待自己，所以在任何情况下，都不会迷失自己，被他人操纵。

画展里的这种情况，我们在现实生活里会常常碰到。同样的事，同样的人，常常会出现不同的待遇，产生不同的结果。仔细想想，这也并不奇怪，因为人世间每一个人的眼光各不相同，理解事物的角度也不尽一致。所以遇到要运用正确的思维方式，不要完全相信你听到的看到的一切，也不要因为他人的指责，鄙视而轻视自己，产生自卑感。

自信自然美丽，自信能让你得到许多自卑无法得到的东西。

一个有自信的律师，他才会主动走出去与人交往，拓展人脉资源，拓展人生。

给自信找一条好通道

我们知道了自信让人美丽，能够扩展人脉资源，那么在现实生活中我们该怎样建立自信心呢？特别是对于刚刚踏入律师行业的年轻人来说。

第一，要为自己确立目标。确立目标既是人生成功的需要，也是激发人的潜力、最大化地创造价值的需要，所以，人生一定要有目标，有了目标，你就会想方设法为达到目标而努力，因而就不会为是否自信以及目标以外的事情所烦恼。

其实，设立目标本身就是自信心的一种表现，你在心中有了目标，你的潜意识就会调动你所有的能量，为实现目标而努力。

但在制定目标时要注意，一定要使目标切合自己的实际，不要好高骛远，从最基层做起，不要怕吃苦，经常到基层挖掘案源。否则，一旦目标实现不了，你就会因此而产生挫败感，从而打击你的自信，使你丧失信心。

第二，做事要有计划。世界上什么东西能给你带来信心？成就。成就是靠什么取得的？努力。努力是取得成就的必要条件。但只有努力还不行，做事还要讲究方法、讲究效率。

现在有一些律师，他们整天忙忙碌碌，但如果你问他们取得了什么成绩，他们可能答不上来。对于他们来说，忙碌是他们工作必要的表现形式，如果不忙碌，好像就不是在工作。这就是做

事不讲究方法造成的。做事不讲究方法，使他们做事没有成效。久而久之，他们不只注重形式，而忽视了效率这一基本内容了。

做事有哪些方法呢？做事的方法有很多，我认为其中做好计划、按计划行事是最有效的方法之一。做好计划、按计划行事，不仅可以提高工作效率，而且可以体验工作的节奏感，使你不至于把工作当作是一种苦役；而是当作一种享受，你在工作中感受生命的脉动，把握生命的韵律。

第三，要发挥自己的长处。人是在战胜自卑、建立自信的过程中成长的。天之生人，千差万别，但比较而言，人是各有所长，各有所短。你在办案的时候，一定要注意发挥自己的长处，避免自己的短处。如果你总是做自己不适应的事情，老拿你的短处与别人的长处比，那你很容易产生自卑感，挫伤自己的信心。

第四，做事要果断。在现实生活中，一些律师之所以缺乏自信，是因为挫折长期积累的结果，就是因为在日常一些小事情上没有处理好，不断积累，结果不断地给自己增加心理压力，久而久之，就会在心理产生一种失败感，使自己觉得自己什么事情也做不好，因而缺乏自信。所以，建立自己的最好办法，就是认真对待每一件小事。凡是自己认为应该做的事情，不论大小，都要认真对待，把它处理好，首先给自己一个好的交代，让自己满意。对于建立自信来说，没有小事。

办事讲方法，行动有效率。要做到这一点，就要养成做事专心致志的工作作风。同时，养成日事日毕的好习惯。不让事务性的工作压身、缠身，心理就会感到轻松，就等于去掉了自卑存在的理由，就很容易培养自信心。

第五,不要轻易放弃。信心是在不断的努力、不断的进步中逐步建立的,中途放弃、半道而废是造成我们缺乏自信的重要原因,有些律师在工作之初,因为种种不顺利,转行干其他的事,放弃钟爱的律师行业,实在可惜。所以,凡是我们认为应该做而且已经着手做了的事情,就不要轻言放弃。在你放弃的时候,你可能会感到很轻松,但事情过后,挫折和失败就会不断地增加你的心理压力,直到你产生内疚,产生自卑。所以,千万不要为自己找任何理由放弃你应该做和正在做的事情。

爱迪生曾经尝试1200种不同的材料做白炽灯泡的灯丝,都没有成功。“你已经失败了1200次了,”有人这样对他说。可是爱迪生不这么认为,他充满自信地说:“我的成功就在于发现了1200种材料不适合做灯丝。”他并没有放弃实验,而是继续努力,最终找到最适宜做灯丝的材料,获得了成功。

从爱迪生的事例中,我们可以这么理解:坚持到底是一种最值得提倡和嘉奖的品质。毛泽东在《论持久战》中说:“战争的最后胜利,往往存在于再坚持一下的努力之中。”坚持是获得成功必不可少的品质。居里夫人曾经说过:“生活对于任何一个男女都非易事。我们必须要有坚忍不拔的精神,最要紧的,还是我们自己要有信心。我们必须相信,我们对一件事情具有天赋的才能,并且无论付出任何代价,都要把这件事情完成。当事情结束的时候,你要能够问心无愧地说已经尽我所能了。一个人只要有自信,那么他就能成为他所希望成为的人。”

学会自我激励也是培养自信的好方法。律师的自信是一种内在的东西,需要由你个人来把握和证实。所以,在建立自信的

过程中，一定要学会自我激励。

自我激励的办法之一是运用临时性的激励办法。比如，在你遇到重要的事情，需要鼓起勇气来面对时，你可以说："造物主生我，就赋予我无穷的智慧和力量，凡事能做。"这样可以增强自己内在的信心、激发自己内在的力量，从而成功地达到你的目的。当然，这种激励只是一种临时的办法，要想长期在自己的内心建立自信，那就需要不断地激励自己，直到形成习惯。德国人力资源开发专家斯普林格在其所著的《激励的神话》一书中写道："人生中重要的事情不是感到惬意，而是感到充沛的活力"，"强烈的自我激励是成功的先决条件"。

所以，学会自我激励，要给自己一个习惯性的思想意念。如果你在内心经常存有失败的念头，你便已经输掉了一大截。相反，倘若你对自己充满信心，并具有主宰自我的意志与习惯，那么即使面对逆境，也能泰然自若。这种强而有力的信心，事实上便是来自于自信。换言之，自信是力量增长的源泉。

一名律师知道了该怎样建立自信后，还要在生活和工作中不断检验，相信自信能够克服一切困难，相信自信能够成就你的人生，给自信找一条好通道，也是为人脉搭建一个梯子。

谦虚是一种美德

谦虚是一种美德，是一种难能可贵的品德。自古以来，我国人民就有谦虚的美德，人们有许多这方面的格言警句启迪后人。如"谦受益，满招损"，"谦虚使人进步，骄傲使人落后"，"虚心竹

有低头叶,傲骨梅无仰面花”,“百尺竿头,还要更进一步!”这些格言一直浇灌着人们的心灵,谦虚的美德深入人心,谦虚成了衡量君子小人、德操高卑的标准。

事实上也是如此,没有一个人能够有骄傲的资本,因为任何一个人,即使他在某一方面的造诣很深,也不能够说他已经彻底精通,彻底懂了。“生命有限,知识无穷”,任何一门学问都是无穷无尽的海洋,都是无边无际的天空……所以,谁也不能够认为自己已经达到了最高境界而停步不前、趾高气扬。如果是那样的话,则必将很快被同行赶上、很快被后人超过。

作为律师,谦虚是很重要的。年轻律师往往因为缺乏经验,人际关系较窄,而无法尽快打开局面,而谦虚可以给年轻律师带来意想不到的收获。古人言:“三人行必有我师。”“谦虚”,也许与一个律师的身份不相匹配,毕竟律师给人最深的印象就是在法庭上的据理力争,针锋相对。但“谦虚”却能让律师对社会有更大的责任感,推动他去做这样一项“事业”。

爱因斯坦是二十世纪世界上最伟大的科学家之一,他的相对论以及他在物理学界其他方面的研究成果,留给我们的是一笔取之不尽、用之不完的财富。然而,就是像他这样,他还是在有生之年中不断地在学习、研究,活到老,学到老。

有人去问爱因斯坦,说:“你老可谓是物理学界的空前绝后了,何必还要孜孜不倦地学习呢?何不舒舒服服地休息呢?”爱因斯坦并没有立即回答他这个问题。而是找来一支笔、一张纸,在纸上画上一个大圆和一个小圆,对那位年轻人说:“在目前情况下,在物理学这个领域里可能是我比你懂得略多一些。正如

你所知的是这个小圆，我所知的是这个大圆，然而整个物理学知识是无边无际的。对于小圆，它的周长小，即与未知领域的接触面小，他感受到自己的未知少；而大圆与外界接触的这一周长大，所以更感到自己的未知东西多，会更加努力地去探索。”

谦虚是一种良好的教养。所谓君子品行，谦谦之风。谦虚的人懂得山外有山，天外有天，因此，说话留有余地，保持一种低调；做事脚踏实地，不惜付出十二分的努力，生怕事情办不好。谦虚的人在取得成功时会告诫自己：一山还有一山高，所以他们会不断地充实自己，使学习不断进步，让事业永不停息，不断前进；而骄傲的常常会满足于一得之功，一孔之见，取得点点成绩就沾沾自喜，认为自己很了不起。试想，一个不思进取的人，能进步吗？富兰克林曾说：缺少谦虚就是缺少见识。德国古典文学家莱辛也说过：我们的骄傲多半是基于我们的无知。正如高尔基所说：人的知识越广，人的本身也越完美。因为有了丰富的知识，人便会谦虚起来。知识越是丰富，人就越是谦虚，人越是谦虚，就对自己所拥有知识越不知足。可见，谦虚的前提是学识，是教养。而进步的前提是谦虚，因此，成功与否、进步与否就取决于知识的富与乏了。

我们正面临着一个竞争愈发激烈的市场经济时代，这是一个充分尊重和保护人的自我价值的时代。可是，作为人类的一种优秀的品质，应该说“谦虚”二字是永远不会过时的。

谦虚固然重要，但也要有度。君子待人要谦，对待长辈更要恭谦有礼，但也不可谦虚过度，过谦则使人感觉到虚伪狡诈。只有虚怀若谷的态度，才能给人尊敬的印象，敬人者人恒敬之，人

们也会对谦虚者抱以尊敬。谦虚是高尚者的情操,是修养深厚的表现,是圣人君子的操守。

《菜根谭》中有语云:建功立业者,多虚圆之士。古来建立功业成就功勋的全都是谦虚圆融的人士,那些执拗固执、骄傲自满的人往往与成功无缘。文王谦虚,渭河之滨,寻访太公,最终成就了周朝八百年的基业;刘备谦虚,三顾茅庐请卧龙,最终天下三分一分归刘。

现实生活中也有很多这样的例子,在律师事务所,上司一般喜欢谦虚好学的下属,而不喜欢一瓶子不满半瓶子晃荡的半吊子;在机关,上级往往器重谦恭有礼、温文尔雅的后生,而讨厌那种傲气凌人自我满足的所谓“后起之秀”。

万事万物盈虚有数,就像夜空中的月亮一样,阴晴圆缺自有规律可循,做人也是一样。如果太骄傲、太自满,物极必反,盛极而衰,最终灾祸临头悔之晚矣。反之,如果太谦虚、太礼让,矫揉造作,虚伪狡诈,就会给人留下华而不实的印象,这就是过犹不及的道理。因此谦让要有度,要恰恰当当的。

做律师要学会谦虚,有句成语叫“枪打出头鸟”,特别是幼稚的“鸟”。所以初涉职场的律师,要学会谦虚,学会礼貌,这是在学校很多都不注意的问题,良好的人际关系从谦虚谨慎礼貌开始,毕竟人的第一印象很难改掉。

敢于承认错误

俗话说:人吃五谷杂粮,哪有不生病的。人不是神,总有自

己的缺点，谁都难免会犯一些错误。当我们犯错误的时候，脑子里往往会出现想隐瞒自己错误的想法，害怕承认之后会很没面子。其实，承认错误并不是什么丢脸的事。反之，在某种意义上，它还是一种具有“英雄色彩”的行为。因为错误承认得越及时，就越容易得到改正和补救。而且，由自己主动认错也比别人提出批评后再认错更能得到别人的谅解。更何况一次错误并不会毁掉你今后的道路，真正会阻碍的，是那不愿承担责任、不愿改正错误的态度。

“人之初，性本善”，善良的人性如高山般矗立，没有东西能把它带走。善良的人性产生了“知耻近乎勇”的生活态度，这种勇气盖过了所有的羞辱、漫骂、攻击、怀疑。法国启蒙思想家让·雅克·卢梭晚年写自传《忏悔录》，深刻地解剖了自己早年所犯各种错误的原因和后果，并痛苦地写道：“当时我是卑鄙龌龊的，就写我的卑鄙龌龊。”他这种勇于自我反省批评的品格令人心生敬意。

承认错误、勇于改过，是人们对生活有正确认识的行为。律师成长的过程就是伴随着成功和失败，犯错误是常有的事，律师要办案，要生活，不能不面对各种困扰、疑虑和错失等，要逃避吗？那不是彻底解决问题的好方法，只有正确面对、承认这些矛盾，找出积极的解决办法，才会鼓起勇气更好地生活下去。有信心的人是幸福的，因为他已经克服了所遇到的困难。1932 年的诺贝尔医学奖得主、生理学家谢灵顿，曾经是一名街头恶少。他出生于英国伦敦的贫民窑，幼年时失去父爱母爱，从小沾染上各种恶习，以致周围的人都说他“不是好种”！许多人见了他都“退

避三舍”,他自己也不以为意,无悔改之心。有段时间他对一位挤牛奶的女工产生爱慕之心,并贸然向她求婚,遭到严词拒绝,这位女工对他说:“我宁愿跳泰晤士河淹死,也不会嫁给你!”他被这位女工大骂之后头脑竟然清醒了,他毅然离开伦敦,一改过去的恶习,发奋攻读,研究中枢神经系统生理学,取得重大的成就,赢得世人的敬重。

与敢于承认错误相对的是掩饰错误,不肯承认错误只是人性的本能。替人打官司输了后,有的律师不愿意承认错误,不从自身找缺点,不仅如此,我们还费尽心思,寻找各种各样的说辞来为自己的错误开脱,但往往掩饰错误要比承认错误花费更大的代价。

美国总统罗斯福于 1912 年在新泽西州的一个小镇集会上,向文化层次较低的乡下人发表了一篇演讲。当他在这篇演讲中说到女子也应踊跃参加选举时,听众中忽然有人大声喊道:“先生! 这句话和你五年前的意见不是大相径庭了吗?”罗斯福不是回避或者掩饰,而是聪明地回答道:“可不是吗? 五年前,我确实另有一种主张的,现在我已深悟我那时的主张是不对的!”

他的这种坦白、忠实、诚恳、亲切地回答,不但使那位问话的人获得了满意的答复,就是其他听众也丝毫觉察不出他有什么不安的情绪。

每个人都会犯错误,律师也不例外,这个道理人们都懂。当别人犯错误时,我们总是希望他们能够承认并加以改正,可是当这种事发生在自己身上时,很多人都采取回避态度:或者为保全颜面,或者出于承认错误则有不如人的感觉。于是很多时候,人

们不愿意承认自己的错误。这就造成了人们相互交往的障碍，因为每个人都坚持自己是对的，而各自的观点分明是不同的，甚至是对立的。于是便留下了埋怨、不满和争执，轻则影响相互之间的关系，重则影响自己的做人形象。同时，掩饰错误的行为也会使你背上沉重的心理包袱。

所以，不肯承认错误、保全面子的做法，最容易使人错上加错，等于让自己背上沉重的包袱。相反，如果勇敢地承认错误，才会帮你在成功路上有所收获。

掩饰错误往往要比承认错误花费更大的代价。最大的错误，就是不承认错误。当你准备坚持任何事情时，最好先仔细想想你的坚持，是否因为你确有毫无瑕疵的理由？还是因为你只是为“保全面子”而已？如果你觉察出有保全面子的因素在内，那么请你及早抛弃你的坚持。因为为“保全面子”而采取的任何行动，都只能使你处在最容易受到攻击的地位，被动地采取守势。

其实，在掩饰错误的时候，这些人错过了真正能够改进的机会。对于人际交往来说，这种毛病可能是致命的。因为你看不到自己错误的原因，你越推诿责任，就越难以改正自己的失误，改正错误的前提就是首先承认你的错误。只有这样，你才能从错误中获取力量。

迈克尔·戴尔凭借直销方式在个人计算机行业掀起了一场革命。借助这一模式，戴尔公司不但保持了经营上的低成本，而且创造了极高的顾客满意度。尽管该模式始创于很多年前，但戴尔至今仍然遥遥领先于竞争对手。但是，戴尔对员工讲话时

从不装腔作势,员工可以对任何问题提出质询,甚至责难老板。戴尔认为,管理人员必须勇敢地承认错误,坦然面对错误,戴尔的原则就是:不找借口,承认错误。

一个人可以犯错误,但是不应该为自己的错误找托词来回避责任,这样容易使人养成很坏的习惯,因为一个找托词逃避责任的人,肯定不会改正他的错误,他不会从自己的错误中得到任何收获,他不会去仔细分析自己的错误,因为他根本就不愿意承认。如果连分析错误的勇气都没有,他怎么可能改正错误呢?

其实,承认自己的错误并不一定就是坏事情。它不会影响你的权威,不会影响你的人际关系,相反,你的朋友和客户会更加尊敬你,因为你承担了自己应该承担的责任,因为你有勇气。同时,你承认自己的错误,使朋友和你更加亲近,因为他们会形成一种印象:你和他们是亲密的朋友,所以你不在乎暴露自己的缺点。

对于初入律师行业的新人,由于没有经验、年少气盛、主观太强、性情固执等原因,很容易犯错,当中最大的弊病就是错而不觉悟,因而错过许多机会,如人缘、友缘、善缘等。因此,事后反思、检讨、每天“三省吾身”很重要,只有面对现实,敢于承认错误、改正错误,才能回头是岸,免致沉沦下去。

感恩是人际交往的保鲜剂

说起“感恩”两个字,相信大家都不会陌生,我们从小就接受感恩的教育。小学语文课本上有篇文章叫做《吃水不忘挖井

人》,讲的就是感恩的道理。

学会感恩是一种高尚的品德。我们生活在世界上,不是孤立的。就拿律师来说吧,从娘胎中呱呱落地,就开始得到助产士、医生、护士的帮助。律师在成长的过程中,始终得到父母的疼爱、抚养和教育。在学校,从校长、老师到职工,人人都为使你受到最好的教育而辛勤劳动。走上律师之路,同事、上司、朋友都对我们的成长给予关怀。对于父母的养育之恩,对于老师的教育之恩,对于凡是帮助过自己的人们,难道不应该有感恩之心和感激之情吗?

为人处世要学会感恩,要感恩为我们提供帮助的人,也要感恩我们的对手或是敌人,因为有了他们才会让我们不断的进步,才会让我们一次次的挑战自我,逾越过人生中一道道无形的自我障碍。更要感恩社会。感恩的心常在,天地自然宽。

一位律师事务所的李主任在接受记者采访时说,如今许多律师事务所在招聘新人时,已不仅仅是看大学生的履历和成绩,已经逐步引入了国外流行的新面试方式——EQ(情商)考察。一些大学生选手在测试里表现得从容不迫,他们的语言和思考问题的方式赢得了信赖,但也有不少成绩优异的尖子生却在 EQ 测试上栽了跟头。有关专家表示,企业在招聘大学毕业生时,看重的并不是成绩单上的分数,而是他们处理问题的方式和融入企业的速度,换句话说,就是能否怀着一颗感恩的心去做人、做事。

一个生活贫困的女孩为了挣钱给妈妈治病,挨家挨户地推销商品。傍晚时,她感到疲惫万分,饥饿难挨,而她推销的却很

不顺利，以至她有些绝望。这时，她敲开一扇门，希望主人能给她一杯水。开门的是一位美丽的年轻女子，她却给了她一杯浓浓的热牛奶，令女孩感激万分。许多年后，女孩成了一位著名的大律师。一位被人商业诈骗的女商人，公司因为财政危机，面临着破产的厄运，当地的律师都束手无策，眼看和诈骗者的官司就要输了，这时有人向这位女商人推荐了一位很有名的女律师，最终在她的巧思妙辩下，帮助女商人打赢了官司，讨回了被诈骗的钱，女律师在案子结束后见到那位商人时，惊喜地发现那位妇女正是多年前，在她饥寒交迫时，热情地给过她帮助的年轻女子，当年正是那杯热牛奶使她又鼓足了信心。结果，当那位女商人正面临着生死两重天的时候，当年受她帮助过的穷女孩，挽救了她的公司，也挽救了她。

中国是一个礼仪之邦，祖先们为我们留下了很多关于感恩的教诲："滴水之恩，当涌泉相报"、"谁言寸草心，报得三春晖"。学会感恩，应该是每一个中国人的美德和为人的准则。如果一个人对别人的恩惠视而不见，甚至认为是理所当然的，甚至恩将仇报，那将会让多少好心人寒心！

人是情感动物，生命的能量来自爱，来自心灵与心灵的滋养，来自给予和感激。而匆忙奔跑和追赶的人既顾不上给予，也顾不上感激，生命的情感之河自然因遭遇久旱而干涸……

在人际交往中，情感是流动的，而且是双向流动的，爱的能量是不断流动着的美好感情的汇聚。

为什么对生活和他人总是抱怨的人不快乐？因为情感的通道被抱怨堵塞后，心灵处于封闭的状态，生命的能量在抱怨中一

点一点地消耗枯竭。不论男人还是女人，当他（她）不以感恩之心面对生活，而是以自我为中心画地为牢时，他（她）的生命就会停止成长，甚至过早地凋谢。当他（她）的情感里充满抱怨时，他（她）的生命长河就会因裹挟太多的泥沙而无法流动。

感恩不是单纯的一种情感表达，而是生命能量的一种积蓄，以及对他人对万物的一种尊重。在男女之爱中，因为对方的爱慕，让你感受到生活的美好，爱给生命注入了巨大的能量；因为感受到对方的爱，进而学会发现自己、珍视自己，由此生发出的感激之情延伸和扩展到整个世界，这种感激的力量自然注入生命之中，快速地转化为巨大的推动力。

情感需要保鲜，不论是亲情、友情，还是爱情，因为情感里容易掺杂进抱怨、不满、指责、讨债等负面的元素。所以，世界上才有反目为仇的父子、母女、朋友和爱人，原因是情感遭到病毒侵袭或缺少保鲜剂。

感恩是情感的保鲜剂、防腐剂，怀着感恩之心与亲人、友人和爱人进行沟通，误解、不满随时可化解，因为感恩之心让每个人学会双向观察，既观察对方，也观察自己；既观察外在的自我，也观察内心的自我。在多角度的观察中能学会随时变换角度，发现和审视自己的思想情感，保持生命在自变中不断有新鲜的感受和体验，使情感不会腐烂和变质。

在“感恩”的关系中不会繁衍出恨，也不会让情感发霉，原因是感恩让每个人学会了储存快乐、积极的信息，记住别人给予的好处。感恩本身就像具有杀毒功能，把人与人之间可能随时储存的各种负面信息快速删除。

感恩之心是人生最珍贵的所有。一个懂得感恩的人,一定是具有良好修养的人,一个真诚待人的人,一个洒脱的人、幽默的人。其实,有一颗懂得感恩的心其实是他们通向快乐的钥匙。感恩,你可以倾己所有,可以以性命相报;但也许不需要你多少物质的回报,只需要你一个真诚的微笑,一句暖心的话语。然而,感恩却可以让世界充满温馨的气息,让生活变得充满明媚的阳光。

律师,你学会感恩了吗,真诚地感谢一切需要我们感谢的人。

感谢上苍,也许没有给我们美丽,却给了我们智慧;也许为我们关了一扇门,却为我们开了一扇窗。

感谢父母,是他们给了我们生命,养育了我们成人。

感谢老师,是他们教我们识得这个世界上还有一种叫做文字的符号,懂得做人还有很多的道理。

感谢朋友,是他们给了我们关怀和爱护,想想那些无助的时候,是他们陪着我们走过。

感谢那些陌生人,是他们为我们产了米,种了菜,织了布,缝了衣,让我们可以享受生存需要的物品。

感谢让我们跌倒的人,也许是我们自己不该在没有播种的地方等待收成。

感谢那些和我们过不去的人,是他们的批评、攻击甚至尖酸刻薄冷嘲热讽,还让我们懂得我们还有许多地方需要改进。

让我们学会感恩,用我们的所有,真诚地回赠给那些需要我们感恩和需要我们帮助的人。

理解成就人脉

有一句话是这样说的:理解万岁! 理解就像你人生中的一笔财富,只要好好把握,它将永远伴随你。

和理解相对的是不理解,也就是冷漠——是“我一点也不在意!”这是交流中最致命的弱点。我们不可能与那些不关注我们的人交流得很好,别人也会对你的冷漠感到厌烦。

能理解别人首先必须理解自己,因为促使你自己做出多项行动的动机,大多也是促使别人做出同类行动的动机。对人的理解是所有友谊的基础,是人与人之间和谐与合作的基础,理解自己会使你走上较好理解别人之路。

律师从事的事业需要理解和被理解,理解你的原告和被告,理解你的朋友和对手,真正会懂得理解的律师,他才有可能在这条道路上走得更远,虽然有时因为理解会让自己损失一些利益,但从长远的角度来看,会获得更大的利益。

在所有的理解中,对人的理解是最困难的,为什么? 因为人是最为复杂的动物;尤其是对处于剧变社会中的人的理解,就更为困难。社会在变,人也在变,有时人变的速度、方式来得更出奇,不仅使人目瞪口呆,而且经常会让人们大吃一惊和不可思议。因而在当今,理解尤其是对人的理解就特别需要,这也就是“理解万岁”就成为社会一句很流行的口号,它告诉人们:万事都要考虑一下对方,社会要理解个人,个人也要理解社会;领导要理解被他领导的群众,群众也要理解他的顶头上司。在家庭中

也是如此:父母要理解自己的子女,子女也要理解自己的父母,当丈夫的要理解自己的妻子,当妻子的也要理解自己的丈夫……

理解他人的参照系统,是由我们的经历和过去的经验以及我们的价值观念、信仰、心目中的典范和思维方式所组成的。比如,一些人喜欢详尽的信息,而一些人却只对一些基本信息感兴趣。一些人为了做好工作需要良好的人际关系,而另一些人更关注工作完成的效率。一些人非常重视按时完成工作任务,而另一些人则认为不论花费多长时间,关键要把工作做好。不同的事对于不同的人来说其重要性不同。

对他人的参照系统了解得越多,与他们交流起来就越容易,积累起来的人脉就越广。一位大律师曾对他的弟子们说:"以同情和理解的心情倾听别人的谈话,是维系人际关系、保持友谊的最有效的方法。"可见,说是一门艺术,听是艺术中的艺术,而理解则是艺术的最高境界。

一位律师朋友私下里发牢骚说,他在执业中经常陷入非常忧郁的境地,心中觉得十分不平衡。每当在苦闷的时候,总想找个人诉说下一衷肠;每当在情绪急躁的时候,总希望有人能给他一点冷静;每当他为某件事而愤愤不平的时候,总希望有人能给他一点安慰。这是人之常情。人与人之间需要交流,需要倾诉,更需要有人倾听,这就是互相理解。但是,就连这么一点小小的愿望,他有时也得不到满足。为此,他常常抱怨别人不理解他,有时他几乎想改行不做律师了。

太平洋集团的老板严介和说过"要永远地理解别人,尽最大

可能，留最大限度去理解别人不理解我们，别人不理解我们是可以的，我们不可以不理解别人”。渴望别人理解的人，首先要理解别人。理解是双向的，几乎所有人都只是要求别人理解自己，理解自己对不起朋友的无奈，理解自己无法解释的种种奇怪的行为，可从来就没有人说，让我来理解你！只要你善解人意，自然也能得到别人的理解。

就像有的律师所说的：“被人理解是幸福的，理解别人是快乐的，要想得到别人理解，也得去理解别人，理解万岁！”

但是真正做到“理解万岁”需要人们善于克服自己的偏见。偏见使人囿于自己的一孔之见，使人带着有色眼镜去看问题，使人懒于思索问题、拒绝接受新的东西，使人难于得出正确的判断和结论，使人越来越无知和愚昧，使人以小人之心度君子之腹……总之，为偏见缠身的人是很不容易理解他人的。

当我们知道这个社会需要理解，我们该怎样做到真正的理解呢？首先，如果你想得到别人的理解，你必须先学会理解别人。

人的心灵里有一个共同的原则——平等，这个平等的概念是一个广义的，比如付出要得到回报，不用金钱衡量人，同情弱者、受害者，反对种族歧视等。出于这种心理，很多人都不愿意主动做某些事，因此如果你想让别人理解你，你必须先付出诚意。你会不会身处其境的为别人考虑呢？你会不会用别人的眼光看待事物呢？会不会用别人的思想理解事情呢？如果不会，别人也不会这样做（当然也有特殊的情况），很多事情是相互的，只不过主动的一方有种先付出的感觉，想不付出就得回报也有，

但不是经常发生。所以想得到回报必须得先付出，得到别人的理解也是这个道理。

其次，不是任何形式的理解你都接受，要有选择。

有些人的理解更多的是同情，这种理解不是可取的，但也是出于好心，对于解决实际问题也没有太大的意义。如果一个人需要理解的时候，一般都是需要帮助、认可、鼓励的时候，此时同情也就是一个安慰剂，不能得到实质的帮助。别有用心的人的理解不可取，这些人的理解都是有目的的，当目的达到或没有得逞，丑恶嘴脸就暴露无遗，理解变成了伤害。自己对自己的不客观的理解不可取，这个通常是自欺欺人的表现，是自私的一种表现，也是伤害别人的借口。

再次，理解是什么，别人的理解对你有意义吗？请用理智、正确的观点来看待别人的理解。不是对你好，做一些对你有利的事，你就觉得别人的理解对你有意义，这样很容易就让别有用心的人给钻空子了。所以当很多人都给你理解时，你得会判断别人的理解、分析别人的理解，这才是对待别人理解的最大尊重。当然，人在需要别人的理解时，脑子已经很乱了，也想不到这么多了，但是还是需要提醒一下：有意义的理解才是真正的理解。

最后，当你估计能得到别人的理解而没有得到理解时，不要觉得你付出得太多了，付出一定必须得到回报吗？有一点你得到了回报——你明白一个道理：很多事情不是想象中的那么随你心意，因为你不是神。

笑口常开好处多

心理学家威廉·詹姆斯认为,人不是因为快乐才笑,而是因为笑了才快乐。活得最快乐的是那些懂得笑口常开的人。

有一次,一位律师和一位朋友走进一间拥挤的杂货店。店门的背面是镜子,关上门才看得见。当他们转身离开时,这位律师以为门是开着的,而镜里的自己则被他当成一位想进商店的顾客。于是,他向旁边让了让。自然,人影也闪到一旁。他向前迈步,对方也向前迈步,于是他再次后退。

此时,小店陷入了令人尴尬的寂静,旁观者都不知道该做什么或说什么。当这位律师第三次试图避开对方时,他终于意识到自己正对着一面镜子。

"哦"他叫道:"原来是我自己呀!"他郑重地鞠了一躬,"很高兴见到你,老伙计!"整个商店爆发出开心的笑声。

这是一位知道怎样嘲笑自己的人!他用优雅的风度接受了自己的难题和缺陷,并把幽默感染给他人。

律师在工作中会遇到各种各样的烦恼。曾经听一位年轻律师说,有个客户要他为自己打官司,也许这是关系到那位客户生存的案件,对客户来说,他输不起。同样,对年轻律师来说也输不起,因为这是他当律师接手的第一个案子,如果第一次办案就输,以后的路还怎么走?可最终案子输了,那位客户几乎疯了,天天到律师事务所找那位律师,这件事足足让他郁闷了好几个月。最后,他的妻子告诉他:"你每天笑口常开,总有一天你会快

乐起来。”是啊，为什么不笑呢？

我们被赋予了笑的能力，不仅能对事物付之一笑，还要学会对事物一笑置之。困难总是存在，烦恼时时光临，而快乐的人知道怎样把诸多的烦恼一笑了之。这就是他们快乐的原因！

有人说微笑是融化寒冰的阳光，在人生的道路上挫折、困难甚至绝境是避免不了的，最重要的是要坦然面对，自信自强，让灵魂始终微笑，高举那面叫做自信的胜利之旗。因为穿透灵魂的微笑，常常在生命边缘蕴涵着震撼世界的力量，让人生所有的苦难如轻烟一般飘散。

在人际交往中，微笑是永远都不会过期的通行证，没有什么东西能比一个阳光灿烂的微笑更能打动人的了。

微笑有着神奇的魔力，她能够化解人与人之间的坚冰；微笑也是你身心健康和家庭幸福的标志。

无论你在什么地方，无论你在做什么，在人与人之间，微笑是一种通用的语言，她能够消除人与人之间的隔阂。人与人之间的最短距离是一个可以分享的微笑，即使是你一个人微笑，也可以使你和自己的心灵进行交流和抚慰。

一旦你学会了阳光灿烂的微笑，你就会发现，你的生活从此就会变得更加轻松，而人们也喜欢享受你那阳光灿烂的微笑。

有位律师在和一位很悲观，对案子没有胜诉把握的客户交谈时，他给客户讲了一个故事：“百货店里，有个穷苦的妇人，带着一个约四岁的男孩在转圈子。走到一架快照摄影机旁，孩子拉着妈妈的手说：‘妈妈，让我照一张相吧。’妈妈弯下腰，把孩子额前的头发拢在一旁，很慈祥地说：‘不要照了，你的衣服太旧

了。’孩子沉默了片刻，抬起头来说：‘可是，妈妈，我仍会面带微笑的。’”也许是客户被那个小男孩所感动，他对案子的胜算有了更大的信心。不管最终他能不能胜诉，但最起码在他的心里，他看到了阳光。

如果你在生活的摄像机前也像那个贫穷的小男孩一样，穿着破烂的衣服，一无所有，你能坦然而从容地微笑吗？

面对着亲人，你的一个微笑，能够使他们体会到，在这个世界上，还有另外一个人和他们心心相连；面对着朋友，你的微笑，能够使他们体会出世界上除了亲情，还有同样温暖的友情，让我们感受到，对朋友，他是重要的，必不可少的；走遍世界，微笑是通用的护照。

不仅如此，笑，还是一种神奇的药方，它能医治许多疾病，并具有强身健体的医疗功能。医学家告诉我们，精神病患者很少笑，一个人有疾病或者有其他烦恼，那他也不会从心底发出笑声。

有人问世间最美丽的东西是什么？应该是微笑；最动人的表情是什么？还是微笑。人们最喜欢看到的，也是笑容可掬的脸庞。处于陌生的环境，一个微笑，就能溶化所有不安。人际关系有了芥蒂，看到一张微笑的脸，不愉快也就烟消云散了。生活中碰到艰难，一个鼓励的微笑，困难窘迫仿佛有了转圜的空间。沮丧的时候，一个理解的微笑，沉到谷底的心也就得到温暖的慰藉了。微笑的魅力，有时远出意料之外。微笑的力量有多大？

微笑使烦恼的人得到解脱：当我们处在烦恼、痛苦当中，忽然碰到一张微笑的脸，自己愁眉深锁的脸就稍稍开朗，僵硬的肩

膀也略为放松，顿时发现世界并不如想象的那么灰暗无光；原来微笑竟能为自己带来解脱、逍遥与自在。

微笑使疲劳的人得到安适：当我们埋头苦干，又疲又累，觉得浑身无力，好似用光了最后一分力气时，旁边的主管、长官或亲人，适时给个赞美、微笑，亲切地拍拍我们的肩膀，我们会发现所有的疲劳，好像随着这个微笑云淡风轻，全身又充满了力气，充满了能量。

微笑使颓唐的人得到鼓励：生活中难免会有提不起劲做事的时候，不仅精神委靡不振，情绪也会无来由的不舒坦、不高兴。此时若接到周遭的朋友、同事、家人投来安慰的微笑，说一句激励的话，我们马上会振奋精神，甚至发愿要以奋发向上来报答他人的关怀。

微笑使悲伤的人得到安慰：当生活上遇到不如意，受到委曲不平，或在职场上受到排挤倾轧，受到诽谤讥讽，而觉得伤心难过时，若有几句安慰的话或温和的笑容，会让我们得到莫大的慰藉，可能立刻就把悲伤抛到九霄云外了。

律师行业又何尝不是如此呢？律师在生活中遇到的一切烦恼，又何尝不能用你的微笑化解呢？笑口常开不仅是生活的态度，更重要的是提升人脉竞争力的有效方法。

把笑声带到工作中

律师，不论你现在在什么地方，也不论你目前遇到了多么严重的困境，甚至你的人生遭遇了前所未有的打击，用你的微笑去

面对它们，面对一切，把笑声带到工作中去，用微笑去面对你的朋友、客户甚至你的敌人，那么一切都会在你的微笑前低头。

微笑，永远是我们生活中的阳光雨露。我们在把微笑带到工作中去之前，我们首先要学会微笑。

你要相信自己的微笑是世界上最美丽的微笑；让那些能够带来轻松愉快的事情围绕着你。在办公室里的显眼位置上，摆放假日里令你难忘的照片，比如，你家里的小狗，正儿八经地戴着一幅眼镜，装模作样地打量着镜头。这些照片，可以使你从日常紧张的工作中得到片刻的休息；尽量消除或减少一些负面消息对你的影响。了解世界上所发生的一些新闻是重要的，但不必要每天都是如此；每天，在你的周围，去努力寻找那些幽默和欢乐的事情。即使你遇到了交通堵塞，在你等待的这段时间里，你不妨想象自己正在出演一部电视剧，你是剧中的一个人物，遇到了这么件事。类似的练习可以使欢乐取代压力。

最后，也是最为重要的一点，要学会自己微笑，把微笑声带到工作中去。记住一点，微笑不是仅仅为了别人，更是为了自己。向你身边的每一个人都露出一个愉快的微笑吧，那样你会赢得一个和谐的世界，因为微笑是两个人之间最短的距离。

微笑是人际交往中最富有吸引力、最有价值的面部表情，它是打开人类心扉的世界通用语。微笑的普通含义是接纳对方、热情友善。而对于律师行业来说，微笑的含义是对客户的诚意和爱心。可以说，微笑服务是满足客户精神需求的重要方式。对律师而言，微笑服务不仅是自身较高的文化素质和礼貌修养的体现，更是对客户和朋友的尊重与热情的体现。只有尊重他

人,才能得到他人的尊重,才能使法律服务在良好的气氛中进行,从而赢得社会的认可,微笑服务不但使客户感到满意,又为律师行业赢得了声誉。

律师人员只有认识到微笑的重要性,才能把微笑当作礼貌慷慨地奉献给他人。同时律师如果有主人翁精神的高度责任感,一定会把微笑当作一种经营的法宝,当作律师职业竞争的力量。要使微笑服务落到实处,就必须加强职业道德修养,掌握微笑服务的艺术。

首先,要把握微笑的基本要领,使之规范化。微笑的基本要领是:放松面部表情肌肉,嘴角微微上扬,让嘴唇略呈弧形,不露牙齿,不发出声音,轻轻一笑。微笑辅之训练,会使微笑的效果更好。微笑的训练方法有很多,在这里仅介绍三种。一是微笑口型。摆出发普通话"一"音的口型,注意用力抬高嘴角两端,下唇迅速与上唇并拢不要露出牙齿。二是借助"情绪记忆法"辅助训练微笑,将自己生活中的高兴的事件的情绪储存在记忆中,当需要微笑时,可以想起那件最使你兴奋的事件,脸上会流露出微笑。三是意念理智训练。微笑服务是律师人员职业道德的内容与要求,律师人员必须按要求去做,即使有不愉快的事也不能带到工作中去。

其次,微笑的时候要注意四个结合,才能更加完美。微笑必须发自内心才会动人,只有诚于中才能笑于外。因此必须注意四个结合:一是微笑和眼睛的结合。在微笑中眼睛的作用十分重要,眼睛是心灵之窗,眼睛具有传神送情的特殊功能。只是笑眼传神,微笑才能扣人心弦,情真意切。二是微笑与神情的结

合。"神"就是笑出自己的神情、神态，做到精神饱满；"情"就是要笑出感情，做到亲切友善。三是微笑和仪态、仪表的结合。端庄的仪表，再配以适度的微笑，就会形成和谐的美，给人以享受。四是微笑和语言的结合。语言和微笑都是传播信息的重要因素，只有做到二者的有机结合，才能相得益彰，微笑服务也才能发挥出它的特殊功能。

微笑还要始终如一，微笑服务要贯穿于法律服务的全过程。律师应做到：领导在场和不在场一个样；陌生人和熟悉人一样；外地的和本地的一个样。来者都是客，坚持客户至上原则。

最后，微笑要恰到好处。我们提倡律师在工作中应该微笑服务，但遇到具体问题还要灵活处理，把握好度。所谓过犹不及，超过了度，事情也许会适得其反。也就是说，具体运用时，必须注意每位客户对象的具体情况。如客户处在尴尬状态时，处于生气、悲伤的场合等，此时的微笑一定要适宜，否则反会弄巧成拙。

还要补充的一点是，律师应调控影响微笑的不良情绪。由于律师服务的对象层次、修养、性格各异，有些客户难免有过激的言行；有时律师人员也会因为主观心境的不好而忽略了微笑，影响了法律服务的效果。针对此类情况，律师应学会调整自己的心态，运用服务技巧，用自信、稳重的微笑征服客户。

微笑是打开心灵之门的钥匙，有一副对联："眼前一笑皆知己，举座全无碍目人"。俗语说："一笑解千愁。"法国作家阿诺·葛拉索讲过："笑是没有副作用的镇静剂。"的确，没有人能轻易拒绝一个笑脸。一个律师，对你的客户、朋友微笑一次不难，难

就难在时刻都保持着与人同乐、热情的心态，如果你能做到在工作时刻都让微笑去面对一切，成功离你还会远吗？

不要吝惜赞美之词

在与人们交往的过程中，恰当地运用你的赞美，你会发现人们是那么尊重与欢迎你，你会因此获得许多朋友。

赞美是效率最高的人脉语言。每个人都是独特的，没有一个人愿意他人藐视自己，每一个人都是如此。你必须时时思考，我怎样才能让对方感觉到他是世界上最重要的人。

从古至今，流传着许多关于赞美的故事，清朝末年著名学者俞樾在他的《一笑》中，讲过这样一个故事：

有个京城的官吏，要调到外地上任。临行前，他去跟恩师辞别。

恩师对他说："外地不比京城，在那儿做官很不容易，你应该谨慎行事。"

官吏说："没关系。现在的人都喜欢听好话，我呀，准备了一百顶高帽子，见人就送他一顶，不至于有什么麻烦。"

恩师一听这话，很生气，以教训的口吻对他的学生说："我反复告诉过你，做人要正直，对人也该如此，你怎么能这样？"

官吏说："恩师息怒，我这也是没有办法的办法。要知道，天底下像你这样不喜欢戴高帽的能有几位呢？"

官吏的话刚说完，恩师就得意地点了点头："你说的倒也是。"

从恩师家出来，官吏对他的朋友说："我准备的一百顶高帽，现在仅剩九十九顶了！"

这虽然是个笑话，但却足以说明一个问题，就是谁都喜欢听赞美的话，就连那位自以为清高并且总没有忘记教导自己学生"为人要正直"的老师也未能免俗。

根据马斯洛的需要层次理论来解释，因为人都有获得尊重的需要，即对力量、权势和信任的需要；对名誉、威望的向往；对地位、权利、受人尊重的追求。而赞美则会使人的这一需要得到极大的满足。正如心理学家的解释：每个人都有渴求别人赞扬的心理期望，人一旦被认定其价值时，总是喜不自胜，眉飞色舞。由此可知，你要想取悦你的交往对象，最有效的方法就是热情地赞扬他。

当然赞美也要有度，因为有些时候，赞颂得太多还不如少赞颂些管用。培根说："即使好心的称赞，也要适可而止。"西奥多·罗斯福总统的军事参谋阿奇·巴特对这一问题就有着清醒的认识。

在和罗斯福交往过的人中，很少有人当着罗斯福的面指出他的错误。这些人嘴里永远这样不停地唠叨："简直太不可思议啦！这难道不是奇迹吗？多么超凡出众！"巴特称他们为"一群疯狂的摇尾者"。虽然巴特非常钦佩罗斯福，但是他并没有像这些"疯狂的摇尾者"一样嘴里充斥着阿谀奉承。结果，很少有人能比他更顺利地赢得罗斯福总统的喜爱和尊重。

反观律师，靠实力说话的，如果一味地靠说好话，这样不但体现不出一名律师的价值，还会降低律师的信任度，给客户和上

司、同事留下不好的印象,考虑到这些,律师在用"赞美"二字时要把握分寸、张弛有度。

当然,赞美别人并非是不讲原则,否则,就有阿谀奉承之嫌了。真正明智之人对于无休止的恭维和艳羡也并不喜欢。我们绝对不可以随随便便地恭维别人。对于那些摸不清底细的人,最好是慢慢地深入了解,等到找出他们喜欢的赞扬方式,再使用这一策略也不迟。比如,一个你根本不认识的人,一见面就对你的头发和指甲指手画脚地赞美一通,以至所有人都对这种毫无头绪的赞美感到莫名其妙。因此,赞美要了解对方的喜好,否则马屁有可能拍到马蹄上。

赞美和献媚有本质的不同,但就外在的表现方式来看,二者常常被人混淆。故而赞美应该讲究策略,尽量避免让人误解为献媚,使你的赞美真正能够起到沟通人脉的作用,你在赞美别人的时候一定要讲求策略。

真诚地赞美是别人易于接受的,因为真诚是交往的最基本的尺度,如果赞美不是出自真诚,就显得没有根据,对方的费解、误解会引发戒备防范的心理反应。为避免这种误会,你必须确认并坚信你所赞美的对方确实具有你所赞美的优点和长处,而且你必须诚心诚意地敬慕、佩服,这就为你的赞美提供了足够充分的理由。

赞美要新颖。赞美是人们经常使用的沟通方式,律师针对某个特定的客户,必然有一些赞美是他经常听到的。这些赞美往往是针对他的最突出、最明显的特点的,如外表看来比实际年龄更年轻、漂亮英俊、气质不凡等,这些赞誉之词,对他而言已听

到很多次，已成习惯，再给予已无法打动他的心，无法引起足够的重视。

如果你想把赞美的效果推向极致，就应该尽可能使自己的赞美新颖些，与对方经常听到的赞美有所不同。因为新颖的事物总是优先引起人的注意，这就需要你细心观察对方，深刻了解对方，发现他不易为人发现的优点。这种发现显然需在长时间的、深刻的交往中才能完成。

赞美要选准时机。有人说，劝告朋友要在无人的地方，赞扬朋友要在人多的场合。这话有一定的道理，但还应注意时机问题。比如，在宴会上，当另一家律师事务所的上司在场的时候，你赞美他组织领导能力较强，这肯定会让他感到自豪，他会认为你很会选择时机，当然对你也会刮目相看。因而赞美要选准时机，在最适合的场合表达你由衷的赞扬；否则，即使你的赞美满怀诚意，也可能造成负面影响。

赞美忌空泛。空泛的赞美往往没有什么明确的评价原因，甚至会引起混乱和误会，并使对方怀疑你的是非辨别能力和审美鉴赏能力，觉得你的赞美不可接受。而具体明确的赞美，因为是有特指的、实在的，产生的效果也会更好。

赞美以间接为棒。间接赞美就是当事人不在场时当着第三者的面赞美当事人，这种背后的赞美若被第三者传给当事人，除了能起到赞美的激励作用之外，更能让当事人感到你对他的赞美是诚挚的，这就更增强了赞美的效果。即便你背后的赞美不能传达给本人，第三者也会因你在背后赞美人而不是诽谤人而对你更加敬重。

同样的赞美,经由他人告知的赞美比面对面地直接赞美效果会更好。当面获得他人的赞誉是件愉快的事情,但常常会被对方想当然地视作社交辞令。而经由别人转告的赞美通常会得到被赞美对象的充分重视。因为我们更相信别人在我们背后对我们的评价更能体现他内心的真实想法,而且间接听来的赞美,还意味着第三者甚至更多的人也听到了同样的赞美,赞美的力量就被扩大了。

有一位大律师说赞美是效率最高的语言。他套用了一句经济学的术语说赞美的"边际效用"大于一般语言的边际效用,这就是语言的效率问题,所以,赞美的语言就是"边际效用"最大化的语言。

其实当一个人接受他人的赞美之后,他就会心存感激,对发出赞美的人抱有好感,这种感觉会影响到他的思想、情感和行为。

赞美能够帮助你打造坚实的人脉关系,赞美是一种投资行为,而且,赞美是人世间投入最少、产出最高的投资行为!赞美这门效率最高的人脉语言,需要坚持不懈地练习才能运用自如。

你可以没有金钱,你可以没有学历,你可以没有别的有形的东西,但是,你不能不懂得赞美。因为,只有你懂得利用赞美来构筑坚实的人脉关系,在未来的律师道路上才会平坦一些。

第六章

魅力社交的艺术

在生活和社会交往中，我们会发现这样一种现象：有的人虽然很平凡，但在人际交往中，举手投足都会成为大家关注的焦点，反观有的人虽然位高权重，社会影响力也高，但他的言谈举止却总遭到众人的反感。造成两种截然不同的原因何在？就是对社交魅力的领会各有不同，社交魅力，是一种自信和修养，它总能够在人际交往中让你散发出摄人魂魄的魔力，让你获得足够的人脉关系。人生若要有成就，当领悟魅力社交的真谛。

言谈举止显风度

大家都知道，律师是靠一张嘴吃饭的，当然每个人都是用嘴吃饭的，这里的“嘴”其实是指交流的工具，律师的职业特征决定了他在人际交往中，特别需要会说话，掌握这门艺术还得从谈话说起。

在人际交往中，谈话是考察人品的一个重要标准。因此，在

社交活动中，谈话中的每一个人都理应遵守一定的礼仪规范。

谈话是一门艺术，谈话者的态度和语气极为重要。一些律师一张嘴便是滔滔不绝，容不得其他人插嘴，把别人都当成了自己的学生。还有一些律师以自我为中心，完全不顾他人的喜怒哀乐，一天到晚谈的只有自己。可能你见过一些律师为展示自己与众不同的口才，总是喜欢用夸张的语气来谈话，甚至不惜危言耸听。这些人留给人的只是傲慢、放肆、自私的印象。因此，我们要极力避免成为这种不受欢迎的人。律师和人打交道就像家常便饭，如何在与人交谈时给人留下好印象呢？关键是你有没有掌握其中的奥秘。

与人交谈时，表情要自然，语气要和气亲切，表达得体。说话时可适当做些手势，但动作不要过大，更不要手舞足蹈，不要用手指指人。双方交谈，不宜与对方离得太远，但也不要离得太近，不要拉拉扯扯，谈话时不要唾沫四溅。

与人交谈要使用礼貌语言。在社交场合中谈话，一般不过多纠缠，不能高声辩论，更不能恶语伤人，出言不逊。争吵起来，也不要斥责，不讥讽辱骂，最后还要不失礼貌地握手道别。

与人交流时要做到温文尔雅。有人得理不让人，天生喜欢抬杠；有些律师则专好打破沙锅问到底，没有什么是不敢谈、不敢问的，这样做都是失礼的。当然更不能恶语伤人、讽刺漫骂、高声辩论、纠缠不休。

交谈时，一些禁忌需要了解。一般不要询问女性的年龄、婚姻状况，所谓“见了男士不问钱，见了女士不问岁”就是这个意思。不要径直询问对方履历、工资收入、家庭财产、首饰价格等

私人生活方面的问题。与女性讲话不要说她长得胖、身体壮等话;对方不愿回答的问题不要刨根问底;触及对方反感的问题应表示歉意,或立即转移话题。

与人交流时,如果你想使用外语和方言(律师有时会和外国人打官司),需要顾及谈话的对象以及在场的其他人。假如有人听不懂,那就最好不用,不然就会使他人感到你是在故意卖弄学问或有意不让他听懂。与多个人一起交流,不要突然对其中的某一个人窃窃私语,更不要凑到他耳边去小声说话。如果确有必要提醒对方注意自己的形象,比如脸上的饭粒或松开的裤扣,那就应该请他到一边去谈。

与多个人交谈时,要照顾到所有的人。你应不时同其他的人都谈上几句话;不要搞"酒逢知己千杯少,话不投机半句多"而冷落了某个人。尤其需要注意的是,同女士们谈话要礼貌而谨慎,不要在同时与许多人交谈时,同其中的某位女士一见如故,谈个不休。另外,此刻张口闭口引经据典、子曰诗云,只会让人见笑。

礼貌地对待每一个交谈对象。如果你想参加别人的谈话,要先打招呼;别人在与他人谈话时,不要凑前旁听;第三者参与谈话,应以握手、点头或微笑表示欢迎;发现有人欲与自己谈话,可主动询问;谈话中遇有急事需要处理或要离开,应向对方打招呼,表示歉意。

谈话中应注重自己的目光与体态,不要失态或失礼。谈话时目光应保持平视。仰视显得谦卑,俯视显得傲慢,均应当避免。谈话中应用目光轻松柔和地注视对方的眼睛,但眼睛不要

瞪得很大或直愣愣地盯住别人不放。

谈话时,你的手势要适合礼仪要求。以适当的动作加重谈话的语气是必要的,但某些不尊重别人的举动不应当出现,例如揉眼睛、伸懒腰、挖耳朵、摆弄手指、活动手腕,用手指向对方的鼻尖、双手插在衣袋里、看手表、玩弄纽扣、抱着膝盖摇晃等。这些动作都会使人感到你心不在焉、傲慢无礼。

谈话时要保持一种宽宏的气量。当你选择的话题过于专业,或不被众人感兴趣,或对自己的宠物介绍得过多了的时候,听者如面露厌倦之意,应立即止住,而不宜再滔滔不绝下去。当有人出面反驳自己时,不要恼羞成怒,应心平气和地与之讨论。发现对方有意寻衅滋事时,则可对之不予理睬。

谈话中不要滔滔不绝地表现自己的学识,而要言语有度、善于聆听,只有听说相结合,才能真正做到有效的双向交流。

与人交流时,无论你的知识多么丰富,也不要借此向别人炫耀,使别人难堪。在别人愿意听你的意见时,你可以把所知道的讲出来,给别人作参考。同时,还要声明你所知道的是极有限的,如果有错误,希望对方不客气地加以指正。

举止风度是一个人在运动状态下的亮相。它包括坐立行走、举手投足、喜怒哀乐所表现的各种行为姿态,被人们称之为心灵的轨迹。歌德说,行为举止是一面镜子,人人在其中显示自己的形象。任何人如果在举止上缺少文雅和稳重,都将以少于深沉、流于浅薄而失去人们的喜爱。如果你想拥有好人脉,就一定要使自己的举止行为规范化,要优雅大方、稳健从容、表里如一、不卑不亢。

坐立行走要文雅大方。无论在什么场合,你都应自觉地保持一种良好的坐态,以显示自己应有的文明教养。工作时,要精力充沛,给人一种振奋昂扬的印象;切忌东倒西歪,委靡不振。此外,你还要养成正确的站立姿势,举行公关活动时一般都要站着讲话,这既体现了文明礼貌的素养,而且也符合国际惯例。由于站立的时候,显露的部位比较大,因此,更要注意站立的姿势。在大会上,要大大方方地起立致意,不要弯着腰、扭着身、束手束脚,要做到从头到脚成一线。行走时步伐要从容稳健,不要摇头晃脑、东张西望、勾肩搭背。

举手投足要自信亲切。在社交场合,你的一举一动,都要自然而庄重,既不摆架子、指手画脚、盛气凌人,又不唯唯诺诺、畏首畏尾、诚惶诚恐;而应当不卑不亢、优雅潇洒、落落大方、自信威严。否则,就会给他人留下一种很坏的印象。

喜怒哀乐要深沉有度。每个人都是社会中的一员,也必有喜怒哀乐,但是在公共场合中,个人的喜怒哀乐不仅代表自己的情绪,而且还将影响公众的情绪,因此,要有理智地加以控制。任何人在善恶是非面前,应当爱憎分明,与公众同呼吸、共命运。但是,人们的喜怒哀乐应当表现得更为深沉。

人们在公共场合中必须要有自己独特的喜怒哀乐方式。深沉的喜爱,除了友好的动作外,更体现在爱护、关切、由衷赞赏与喜悦的神情和目光上,要控制过分激烈、狂热的行为;深沉的愤怒,不在于说话声调的高低与强弱,而在于内心表现的威严和怒斥的神情,无声的谴责要比声嘶力竭的抗议更有力;深沉的悲痛,不是泪流满面地号啕大哭,而是用理智把握感情,化悲痛为

力量;深沉的快乐,无须狂欢乱跳,而应当充满激情,将之化为持久的动力,更好地开展工作。

在社交场合,人们不仅要注意自己的举止风度,而且更应该从理想、情操、思想学识和素质上努力完善自己、培养自己,使外在举止风度美的绚丽之花开在内在精神美的沃土之上。

"桃李不言,下自成蹊。"举手投足、言谈举止间尽显迷人风采的人们,必然会以其优美的举止言谈、高尚的品德情操,赢得更多人们的喜爱,从而拥有更为丰富的人脉资源。

魅力社交的三个小细节

在人际交往中有许多细节,如果你掌握好了这些细节部分,会让你的社交得心应手。律师是一个和许多不同类型的人打交道的职业,在工作过程中更应该注意细节,细节决定成功是有道理的。那么,在日常工作中哪些细节是律师必须注意的呢?

腿姿——表现人的情绪和意识

腿部虽属身体的下端,但它往往最先表露潜意识。谈话中,当人们不愿意把内心的焦躁不安明显地表露在脸上或者身体其他部位的大幅度动作上时,往往就用离开他人眼睛最远的部位来表达,即轻轻地摇动腿部或抖动腿部。因此,腿部也能表现人的情绪和意识。

不论坐着站着,腿部常常呈现出这样三种姿势:两腿分开、两腿并拢和两腿交叉。两腿分开是一种开放型姿势,显出稳定、

自信,并有接受对方的倾向。两腿并拢的姿势则过于正经、严肃和拘谨,如立正、正襟危坐,虽然郑重其事,却令人紧张、压抑,自己也不舒服。两腿交叉是一种防御性姿势,往往显得害羞、忸怩、胆怯,或者随便散漫、不热情、不融洽,如站立时的别腿姿势,坐着时的架腿姿势(跷二郎腿)。架腿姿势通常是控制消极情绪的人体信号,专家们说它"颇有不拘礼节的意味"(莫里斯)。对于女性来说,这是一种不可取的姿势,这种毫无拘束的姿态或许会给人放肆、自大或过于随便的印象。

我们主张两腿分开的姿势。站立时,两腿张开,两脚平稳着地成"丁"字型,或平行相对,或一前一后,躯干伸直,不要屈膝和弯腰弓背,否则显得消极懒散,无精打采。坐宜端坐,即两腿稍稍分开,间距不超过肩宽(女性更要注意不过分叉开),腰板轻松地挺直,这样显得自然从容、情绪饱满。当然,如果是朋友在一起,间或架腿(女性则宜交叉脚踝),也无可厚非。

一般来说,律师在人多的场合宜站着讲话,这既是出于礼貌,对听众表示尊重,又便于发挥各种体态语的作用,充分显示你的气质、风度和力量。在和客户谈案件时,应该保持合理的坐姿,以示对客户的尊重。我国当代著名演讲家曲啸说:"要想从语言、气质、神态、感情、意志、气魄等方面充分地表现演讲者的特点,也只有在站立的情况下才有可能。"

眼神——情感表现和交际的信号

眼神一向被认为是人类最明确的情感表现和交际信号,在面部表情中占据主导地位。

“一身精神,具乎两目”。眼睛具有反映深层心理的特殊功能。据专家们研究,眼神实际上是指瞳孔的变化行为。瞳孔是受中枢神经控制的,它如实地显示着大脑正在进行的一切活动。瞳孔放大,传达正面信息(如爱、喜欢、兴奋、愉快);瞳孔缩小,则传达负面信息(如消沉、戒备、厌烦、愤怒)。人的喜怒哀乐、爱憎好恶等思想情绪的存在和变化,都能从眼睛这个神秘的器官中显示出来。

因此,眼神与谈话之间有一种同步效应,它忠实地显示着说话的真正含义。与人交谈,要敢于和善于同别人进行目光接触,这既是一种礼貌,又能帮助维持一种联系,使谈话在频频的目光交接中持续不断,更重要的是眼睛能帮你说话。

有的律师不懂得眼神的价值,以至于在某些时候感到眼睛成了累赘,于是总习惯于低着头看地板或盯着对方的脚,要不就“四顾左右而言他”,这是很不利于交谈和发挥口才的。要知道,人们常常更相信眼睛。谈话中不愿进行目光接触者,往往叫人觉得你在企图掩饰什么或心中隐藏着什么事;眼神闪烁不定则显得精神上不稳定或性格上不诚实;如果几乎不看对方,那是怯懦和缺乏自信心的表现,这些都会妨碍交谈。

在人际交往中,也不能老盯着对方看。英国人体语言学家莫里斯说:“眼对眼的凝视只发生于强烈的爱或恨之时,因为大多数人在一般场合中都不习惯于被人直视。”长时间的凝视有一种蔑视和威慑功能,有经验的警察、法官常常利用这种手段来迫使罪犯坦白。因此,律师在一般社交场合不宜使用凝视。研究表明,交谈时,目光接触对方脸部的时间宜占全部谈话时间的

30% ~60%，超过这一阈限，可认为对对方本人比对谈话内容更感兴趣，低于这一阈限，则表示对谈话内容和对对方都不怎么感兴趣。后二者在一般情况下都是失礼的行为。但是集会中的独白式发言，如演讲、作报告、发布新闻、产品宣传等则不一样，因为在这些场合讲话者与听众的空间距离大，必须持续不断地将目光投向听众，或平视，或扫视，或点视，才能跟听众建立持续不断的联系，以收到更好的效果。

目光接触——信息传递的使者

在人际交往中，目光接触发挥着信息传递的重要作用。不同的目光，反映着不同的心理，产生着不同的心理效果。有种种表现：一旦被别人注视而将视线突然移开的人，大多自卑，有相形见绌之感。无法将视线集中在对方身上，并很快收回视线的人，多半属于内向性格，不善交际。听别人讲话时，一面点头，一面却不将视线集中在谈话者身上，表示对来者和话题不感兴趣。说话时，将视线集中在对方的眼部和面部，是真诚的倾听、尊重和理解。

只注意自己手中的活计，不看对方说话，是怠慢、冷淡、心不在焉的流露。仰视对方，是尊敬和信任之意；俯视他人，是有意保持自己的尊严。伴着微笑而注视对方，是融洽的会意；随着皱眉而注视他人，是担忧和同情。面无悦色的斜视，是一种鄙意；看完对方突然一笑，是一种讥讽；突然圆眼瞪人，是一种警告或制止；从头到脚地巡察别人，是一种审视。彼此心存好感的两人说话，更注视对方的眼睛，以示寓意通达；话不投机的人相遇，一

般都尽量避免注视对方的目光，以消除不快。

有人在交际中，喜欢戴太阳镜，即使在室内或阴影下，也不将眼镜摘下，是因为他不愿让别人从他一双眼睛中发现他的秘密。但是，戴着深色眼镜与人交往，目光不能等同的接触，会造成一些隔膜和不悦。

眼神和心理，是交往中引人注目的一个课题，注意在实践中领悟的运用，是有价值的。

如果你希望给对方留下较深的印象，你就要凝视他的目光久一些，以表自信。

如果你想在和对方的争辩中获胜，那你千万不要把目光离开，以示坚定。

如果你不知道别人为什么看你时，你就要稍微留意一下他的面部表情和目光，以便于对策；

如果你和别人碰面，觉得不自在，你就要把目光移开，减少不快。

如果你和对方谈话时，他漫不经心而又出现闭眼姿势，你就要知趣暂停，你若还想做有效的沟通，那就要主动地随机应变。

如果你想在交往中，特别是和陌生人的交往中，获取成功，那就要以期待的目光注视对方的讲话，不卑不亢，只带浅淡的微笑和不时的目光接触，这是常用、温和而有效的方式。

律师讲究严谨、细致，他们在工作中往往不会放过任何一个打倒对手的细节。既然如此，就更应该注意生活中的细节了，这样不仅使自己更自信，还可以拓展人脉资源，可谓一举双得。

体态语言不可忽视

在人际交往中，人们的感情流露和交流经常会借助于人体的各种器官和姿态，这就是我们通常所说的“体态语言”。它作为一种无声的“语言”，在生活中被广泛地运用，在社交活动中有着特殊的意义和重要的作用。如果你喜欢看法庭戏剧，你会发现律师的体态语言是很丰富的。当然，体态语言只有在运用得当时才会发挥作用。

所以，千万不要忽视体态语言在交流中的作用。人的躯体是人体的主要部分，它的活动幅度一般都比较大，活动频率也比较高，因此它所反映的人的内心世界也比较明显，比较丰富。

俗话说，相由心生，说的就是这个道理。其实，一个人向外界传达完整的信息时，单纯的语言成分只占 7%，声调占 38%，另外 55% 的信息都由非语言的体态语言来传达。有心人可以从对方的表现和身体姿势体察对方的内心世界，以及他要表达的信息。

手势的语言

人们交往时，手势是语言的最好辅助，如翘起拇指或鼓掌表示钦佩、赞扬；连连摆手表示反对；握紧拳头表示愤怒、焦急；招手叫人过来，挥手表示再见或叫人走开；挠头表示困惑，用力挥手或拍额头表示恍然大悟。

有些律师在发言时，常常会有一些手部动作，摊双手、摆动

手、相互拍打掌心等，好像是对他说话内容的强调。这种人无论任何场合都习惯于把自己塑造成一个领导型人物，做事果断、自信心强，很有表现欲，性格大都属于外向型。

反观另外一些律师在讲话时，喜欢将手掌猛地往下一砍，表明他已经决断或在特别强调自己说的某句话、某个词。

在法庭上，特别是在法庭辩论陷入僵局时，一些律师两手不停地搓动，表明他已经没有主意而陷于山穷水尽的地步了。

给对方递烟或其他食物时，一些人嘴里说："不用"、"不要"，但手却伸过来接了，显得很客气的样子。这种人处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

一些律师在与人交谈时习惯于时不时地抹一抹头发，他们一般都性格鲜明、个性突出、爱憎分明，尤其疾恶如仇。

而另一些律师在说话时与别人拍拍打打，这种人通常修养不高，或者是故意与对方套近乎。

在生活中，我们会发现有些人，当别人讲话时，他总是用手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响。这种现象就是在告诉人们他已经对对方所讲的话感到厌烦了。如果他顺手拿过或摸出一张纸来，在纸上乱涂乱画之余，还会欣赏或凝视自己的"作品"。这也是一种对别人的讲话缺乏兴趣的表现。

脚的语言

抖动双脚，说明他的心理没有得到应有的满足。双脚交叉，

则代表了应酬对象正采取消极的防御态度。

有的律师喜欢用双腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面。这种人最突出的个性是自私，他很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的支配欲望特别强，他们经常给周围朋友提出一些意想不到的问题。

站立时，总是动个不停，说明这个人十分浮躁，还可能易被激怒，城府不深，并非工于心计。

抱着双臂、迈着八字步缓慢行走的人，很自然地流露出了他悠闲、藐视一切的心境。

头部的语言

用双手在脑后反托着头的姿势常被认为是为很得志的人所常用。“抓头”动作，可视为不满、困惑、害羞、痛恨等情绪的直接表现。

一些人则会听着听着，开始用手托着头，视线朝下，似乎对你不屑一顾，这也是不耐烦的表现。

低着头，边走动边说话，是一种训话的姿态，表明自己所说的每一个字都不容更改。

击打自己的头部，表示对方非常懊悔和自责。时常拍打脑后部的人不太注重感情，而且对人苛刻。时常拍打前额的人一般都是心直口快的人，他们为人坦率、真诚，富有同情心。

一些人经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们特别自信，以至于经常唯我独尊。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，对事业一往无前

的精神倒是被很多人欣赏。

目光的语言

一些人喜欢挤眉弄眼、调情或相互勾引，他们性格轻浮，缺乏内涵和修养。

有人凝视着你，并不意味着他对你十分关注，你可千万别上当。如细致观察的话，你就会发现他目光空洞，对你视而不见，眼睛显得木然无神，眼皮几乎眨都不眨，似乎在发呆，这表明他已是恍恍惚惚，心不在焉了。

有人在与别人谈话时喜欢目不转睛地看着别人。这种人的支配欲望特别强，不喜欢受约束，比较慷慨，因此他们周围总是有一些相干和不相干的人。

坐的语言

对方坐着时，上身向后或左右微倾，表示心理上的放松。若左右倾斜较大，则表示出厌恶。坐着时，对方身体板直，面部肌肉僵硬，或者上身紧靠椅背而坐，表示对方心中正处于高度的紧张状态。坐着时，身子向前微倾，表示对你的话感兴趣。

嘴巴的语言

嘴巴可以表达生动多变的感情。如紧闭双唇，嘴角微微后缩，表示严肃或专心致志；嘴巴张开成 O 形，表示惊讶；撅起双唇，表示不高兴；咂咂嘴，表示赞叹或惋惜；撇撇嘴，表示轻蔑或讨厌。

吸烟的语言

如果一个人在吸烟时，突然掐灭烟头，或者把它搁在烟灰缸上，有时甚至不注意地放到了烟灰缸外，不再悠悠然地吞云吐雾，这说明他的心情突然变得十分紧张。在烦躁不安的时候，人们则常常会一支又一支地吸烟。

做一名律师，熟悉并且掌握一些常用的行为语言，你可以更有效地了解别人的行为语言，也可以使用行为语言来增强与别人沟通的效果，从而拉近你与对方的心灵距离，彼此结为真诚的朋友。

着装得体展现美感

着装，指服装的穿着，不能简单地等同于穿衣。它是着装人基于自身的阅历修养、审美情趣、身材特点，根据不同的时间、场合、目的，力所能及地对所穿的服装进行精心的选择、搭配和组合。在各种正式场合，注重个人着装的律师能体现仪表美，增加交际魅力，给人留下良好的印象，使人愿意与其深入交往。同时，注意着装也是每个成功律师的基本素养。着装体现仪表美，除了整齐、整洁、完好，还应同时兼顾以下原则。

首先，律师着装要文明大方。要求着装要符合本国的道德传统和常规做法。在正式场合，忌穿过露、过透、过短和过紧的服装。身体部位的过分暴露，不但有失自己身份，而且也失敬于人，使他人感到多有不便。

其次，是搭配得体。要求着装的各个部分相互呼应，精心搭配，特别是要恪守服装本身及与鞋帽之间约定俗成的搭配，在整体上尽可能做到完美、和谐，展现着装的整体之美。比如，上身着深色高级毛料西装，下身如穿浅色布料裤子，就不很得体，给人一种不伦不类的感觉。

最后，还须个性特征和场合。个性特征原则要求着装适应律师自身形体、年龄、职业的特点，扬长避短，并在此基础上创造和保持自己独有的风格，即在不违反礼仪规范的前提下，在某些方面可体现与众不同的个性，切勿盲目追逐时髦。场合是指一名律师在不同的场合穿着是有讲究的，比如一名在法庭上辩论律师的穿着和日常生活中的穿着是截然不同的。这一点，律师应该特别注意，不可马虎。

在社会交往的过程中，服饰给人留下的印象是深刻、鲜明的。一名律师的服饰装扮，不仅反映了他的审美情趣和修养，同时也反映了其对他人的态度。另外，一个人的服饰还可以掩盖个人的某些缺陷。

在人际交往中，男女律师着装是有区别的，也各有要求，其中男士着装要求如下。

一般男士礼服可分为三种，白天参加仪式、婚礼，可穿晨礼服；晚间参加晚宴、音乐会可穿小礼服；极其郑重的场合则要求穿燕尾服一类的大礼服。目前，国际上正逐渐以黑色西装套服和灰色西装套服取代礼服。三件一套的黑色西装配以白色衬衫和黑色蝴蝶结，会给人以典雅高贵的印象，效果绝不亚于燕尾服。在正式场合穿西装，要精心选配衬衫和领带。白色衬衫使

男士精神焕发,领带最好选用丝质的,而且要注意使之与西装的颜色协调。除穿宝蓝色西服外,黑色领带几乎可以同任何颜色的西装搭配。

在交际场合中,男士的衣着不应有过多的颜色变化,以不超过三色为首要原则。另外,穿西装套服最好配上西服背心,让别人看到自己衬衫与裤子的连接处是不应该的,因为这很不雅观。男士不穿西装套服也可以,但必须做到西装上衣和西裤的颜色一致,既不要看上去"头重脚轻",也不要看上去"头轻脚重"。

中国律师参加社会活动可穿西装,也可穿中山装或民族服装;通常以西装和同色同质的毛料中山装为礼服,而以各种式样的其他中式服装和夹克为便装。男士在参加正式的外交活动时应穿礼服,进行普通的参观游览活动则可穿便服。参加涉外活动时,民族服装可以作为礼服穿。同时,也要尊重外宾的习惯与东道主的要求,如果我方人员接到的请柬上注明请穿礼服,则应当依照要求去做。

选配和穿着服装,还必须要适合不同地点和场合。在铺着丝绒地毯的豪华宾馆里,在辽阔葱绿的田野里,在琳琅满目的购物市场或喧闹的游乐场,着装应与环境相协调,穿出不同的形式和风格。假如律师穿着牛仔裤和套头 T 恤衫,进入法庭帮人打官司,不但对自己的代理方来说是一种不礼貌,自己也会感到有损尊严而局促不安。在悲哀的场合,若有人穿红着绿,浓妆艳抹,就会破坏肃穆的气氛,令人生厌。社交界对衣着穿戴非常敏感,尤其是与陌生人初次见面,人们往往会以貌取人,从衣着打扮上品评你的才能及人格。只有穿着打扮与环境相得益彰,才

能展示出优雅、迷人的风度。

在对外场合中女士的着装应当体现出女士的职业特点、个人风格和魅力,并且要与出现的场合、环境相协调。

一般在西方的社交场合,女士应当穿礼服。女士的礼服可以分为三种:常礼服为质地、色泽一致的上衣和裙子;小礼服为长及脚背不拖地的露背式单色连衣裙式服装;大礼服为袒胸露背的拖地或不拖地的单色连衣裙式服装。其他日常穿的服装称为便装。

在衣着方面,女士的选择范围是极为广阔的。即使是职业女性也是如此,既可穿最能展现女性魅力的裙装、西装套裙,又可自由自在地选择西装、夹克衫、牛仔装、衬衫、长裤等。

上班时间,职业女性一般要穿灰色或蓝色的西装套裙,这样有助于提高自己的形象。女士也可以选择色彩柔和一点的衣裙,这样则显得平易近人一些。如果女士在社交、工作中穿着显得过于散漫的运动服、牛仔装或野味十足的服装,则是不应该的。

在涉外活动中,我国女士选择衣着的范围也比较大,可以穿西装套裙、中式上衣配长裙或长裤、连衣裙、旗袍及其他民族服装。在比较正式的场合,我国的女士通常以西装套裙、连衣裙或旗袍作为礼服。旗袍是中国女性的最佳礼服,它既能把中国女性柔美婀娜的身姿最大限度地表现出来,又能使女性显得端庄典雅。在社交场合中,我国女士穿旗袍,往往会得到外宾由衷的赞美。

女律师着装不但要干净、整洁、合身,而且要注意服装在不

同的场合所发挥的不同作用。参加宴会,女士要注意自己的衣着同宴会场所的色彩相和谐,而且要考虑同自己男伴的衣着相得益彰。

合理得体的穿着不仅可以反映出一个律师内在的高雅审美追求,而且还可以充分树立一个律师的良好形象。因此,必要而恰当的穿着是人们在社会活动中不可或缺的。

酒桌上的交际

作为一名律师,需要广泛的社会交际才能获得足够的案源,这些社会关系包括方方面面。与人交往最实际最可行的莫过于吃饭喝酒,多数情况下既不可避免,又切实可行;不管你是大律师还是刚出道的小律师,喝酒陪客中都是要注意些规矩的,这也算是律师工作的一项基本功吧!

谈起喝酒,几乎所有的人都有过切身体会,酒文化也是一个既古老而又新鲜的话题。现代人在交际过程中,已经越来越多地发现了酒的作用。

的确,酒作为一种交际媒介,迎宾送客,聚朋会友,彼此沟通,传递友情,发挥了独到的作用。所以,探索一下酒桌上的奥妙,有助于你求人交际的成功。

大多数酒宴宾客都较多,所以应尽量多谈论一些大部分人能够参与的话题,得到多数人的认同,譬如律师在酒宴上尽量少谈与案件有关的话题。因为个人的兴趣爱好、知识面不同,所以话题尽量不要太偏,避免唯我独尊,天南海北,神侃无边,出现跑

题现象，而忽略了众人。

特别是尽量不要与人贴耳小声私语，给别人一种神秘感，往往会产生就你俩好的嫉妒心理，影响喝酒的效果。

有时酒桌上可以显示出一个人的才华、常识、修养和交际风度，有时一句诙谐幽默的语言，会给客人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。所以，应该知道什么时候该说什么话，语言得当，诙谐幽默很关键。

正常情况下酒宴都有一个主题，也就是喝酒的目的。律师在赴宴时首先应环视一下各位的神态表情，分清主次，不要单纯地为了喝酒而喝酒，而失去交友的好机会，更不要让某些哗众取宠的酒徒搅乱东道主的意思。

律师在酒桌上往往会遇到劝酒的现象，有的人总喜欢把酒场当战场，想方设法劝别人多喝几杯，认为不喝到量就是不实在。

以酒论英雄，对酒量大的人还可以，酒量小的就犯难了，有时过分地劝酒，会将原有的朋友感情完全破坏。

律师有时候在酒宴上为了表达对长辈的尊敬，敬酒是免不了的，其实敬酒也是一门学问。一般情况下敬酒应以年龄大小、职位高低、宾主身份为序，敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分明主次。即使与不熟悉的人在一起喝酒，也要先打听一下身份或是留意别人如何称呼，这一点心中要有数，避免出现尴尬或伤感情的局面。

敬酒时一定要把握好敬酒的顺序。有求于某位客人在席上时，对他自然要倍加恭敬，但是要注意，如果在场有更高身份或

年长的人，则不应只对能帮你忙的人毕恭毕敬，也要先给尊者长者敬酒，不然会使大家都很难为情。

经常有的律师在酒宴喝得烂醉，那么下次你就要注意了，在酒席宴上要看清场合，正确估价自己的实力，不要太冲动，尽量保留一些酒力和说话的分寸，既不让别人小看自己又不要过分地表露自身，选择适当的机会，逐渐放射自己的锋芒，才能稳坐泰山，不致给别人产生就这点能力的想法，使大家不敢低估你的实力。

要想在酒桌上得到大家的赞赏，就必须学会察言观色。因为与人交际，就要了解人心，左右逢源，才能演好酒桌上的角色。

并不是所有的律师都是饮酒高手，况且酒喝多了会劳神伤身。所以学习一点拒酒的技巧，在律师的工作中是十分必要的。这样，你既不伤自己的身体，又不让劝酒者扫兴。下面介绍几条“拒酒词”，你看好使不好使。

只要感情好，能喝多少喝多少

你可以展开说：“九千九百九十九朵玫瑰也难成全一个爱情。只要感情不够，才用玫瑰来凑。因此，只要感情好，能喝多少，喝多少。我不希望我们的感情凑合那么多‘水分’。我虽然喝多了一点，但是这一点是一滴浓浓的情。点点滴滴都是情嘛！”

只要感情到了位，不喝也会陶醉

你试试这样说：“跟你不喜欢的人在一起喝酒，是一种苦痛；

跟你喜欢的人在一起喝酒,是一种感动。我们走到一块,说明我们感情到了位。只要感情到位了,不喝也会陶醉。"

只要感情有,喝什么都是酒

你如果确实不能沾酒,就不妨说服对方,以饮料或茶水代酒。你问他:"我们俩有没有感情?"他会答:"有!"你顺势说:"只要感情有,喝什么都是酒。感情是什么?感情就是理解。理解万岁!"然后,你以茶代酒,表示一下。

感情浅,哪怕喝大碗;感情深,哪怕舔一舔

酒桌上,哪怕是千言万语,无非归结一个"喝"字。如:"你不喝这杯酒,一定嫌我长得丑。"如:"感情深,一口吞;感情浅,舔一舔。"劝酒者把喝酒的多少与人的美丑和感情的深浅扯在一起。你可以驳倒它们的联系:"如果感情的深浅与喝酒的多少成正比,我们这么深的感情,一杯酒不足以体现。我们应该一同跳进酒缸里,因为我们多年的交情,情深似海。其实,感情浅,哪怕是喝大碗的酒;感情深,哪怕是舔一舔。"

为了不伤感情,我喝;为了不伤身体,我喝一点

他劝你:"喝!感情铁,喝出血!宁伤身体,不伤感情;宁把肠胃喝个洞,也不让感情裂个缝!"这是不理性的表现,你可以这样回答:"我们要理性消费,理性喝酒。留一半清醒,留一半醉,至少梦里有你追随。我是身体和感情都不想伤害的人,没有身体,就不能体现感情,就是行尸走肉!为了不伤感情,我喝;为了

不伤身体,我喝一点。"

在这开心的一刻,让我们来做选择题吧

我们的思路打开一些,拒酒的办法就来了。他要借酒表达对你的情意,你便说:"开心一刻是可以做选择题的。表达情意,可以:A 拥抱;B 拉手;C 喝酒,任选一项。我敬你,就让你选;你敬我,就应该让我选。现在,我选择 A 拥抱,好吗?"

君子动口,不动手

他要你干杯,你可以巧设"二难",请君入瓮。你问他:"你是愿意当君子,还是愿意当小人?请你回答这个问题。"他如果说"君子之交,淡如水",以茶代酒,或者说"君子动口,不动手,你动口喝",请他喝;他如果说"愿意当小人",你便说"我不跟小人喝酒",然后笑着坐下,他也无可奈何。

上面的几条拒酒词虽然给人圆滑的感觉,但是在酒宴上大有用处。总之,拒酒的办法还有很多,要随机应变,"兵来将挡"。酒文化中既有劝酒词,也有拒酒词,你没有酒量,凭借你的机智和口才也可以在交际场上应对周旋,游刃有余。

佩戴饰物大有学问

人们在社交场中的穿戴,除了服装外,还包括首饰等一类饰物。可能律师给人的感觉是严谨、一丝不苟,所以佩戴的饰物很少,尤其是男律师佩戴的饰物就更少了,仅有戒指、领带夹等,而

且戒指主要是作为信物来佩戴的，装饰作用不大。女律师佩戴的饰物则多一些，有戒指、项链、手镯、耳环、头饰等。律师在佩戴这些饰物时应注意同自己的形体协调，并考虑与服装风格的统一，更重要的是与自己的身份相配。

一般来说，在正式的社交场合中，人们不宜佩戴过多的饰物，特别是律师，他们给人的印象是干练、简洁，若佩戴太多的饰物难免给人不稳重的感觉，从而降低信任；但在参加商业宴会时佩戴合适的饰物则是适宜的。

佩戴首饰也有一定的原则。它是一种无声的语言，既向他人暗示了某种含义，又显示了佩戴者的嗜好与修养。

戒指的佩戴

据统计，多数人一生中的第一件珠宝饰品大都是“戒指”，可见这一小小指环早已融入人们生活当中，密不可分。

戒指通常应戴在左手上，这通常是因为左手较少用于劳作。拇指是不戴戒指的。把戒指戴在食指上，表示无偶而求爱；戴在中指上，表示正处在恋爱之中；戴在无名指上，表示已订婚或结婚；而把戒指戴在小手指上，则暗示自己是一位独身主义者。在西方国家中，未婚女子常将戒指戴在右手而不是左手上。修女的戒指则总是戴在右手无名指上的，这意味着她已经把爱献给了上帝。一般情况下，一只手上只戴一枚戒指，戴两枚或两枚以上的戒指是不适宜的。参加涉外活动，佩戴的戒指以古典式样为好，太时髦了反而不好。

手指与戒指之间一定要有调和感，且个性相投，才能展现出

手的最佳美感。修长、美丽的手适合宽戒，有体积感的戒指，但整体看起来仍要有纤细的感觉，若只强调大而突出，反而有压迫感。不适合戴戒圈太细，主石太小的戒指，那样会使戒指与手指之比例不对，不协调；肥胖型的手，建议戴螺旋形造型的戒指，虽然看起来有体积感，但能修饰手型，让手看起来较纤细些。绝对不适合戴太小家子气或过于秀气的戒指，那会让手看起来更肥胖；粗短型的手，所戴的戒指最好强调纵线条的造型，如 V 字型或心型等款式皆非常适合，不适合戒圈太宽或戒面太大、太醒目的戒指，那会让手看起来更显粗。

手表的佩戴

在社交场合，律师佩戴手表，通常意味着时间观念强、作风严谨；而不戴手表的人，或是动辄向他人询问时间的人，则总会令人嗤之以鼻，因为这多表明其时间观念不强。

出席一些社交礼仪场合，腕间佩戴一款得体的名表，更是你身份的体现！佩戴一款正统与简约风格的高纯度冷色调腕表，会使你显得更加与众不同，男人的风采会展现得更加淋漓尽致！对于女性朋友来说，佩戴一款时尚、流行、端庄、秀丽的腕表，会使你更加风姿绰约，妩媚动人。你腕间不经意的一瞥，优雅的气质流淌于腕间！

在正规的社交场合，手表往往被视同首饰，对于平时只有戒指一种首饰可戴的律师来说，更是备受重视。有人甚至强调说："手表不仅是男人的首饰，而且是男人最重要的首饰。"在西方国家，手表与钢笔、打火机曾一度被称为成年男子的"三件宝"，是

每个男人须臾不可离身之物。

与首饰相同的是,在社交场合人们所戴的手表往往体现其地位、身份和财富状况。因此在人际交往中人们所戴的手表,尤其是律师所戴的手表,大都引人注目。

佩戴手表若要正确无误,自然先要了解手表,并且善于选择手表。选择手表,往往应注重其种类、形状、色彩、图案等四个方面的问题。

种类:根据标准的不同,手表可以分为许多不同的种类。在社交场合,人们一般都是依据价格来区分其种类的。按照这个标准,手表可被分为豪华表、高档表、中档表、低档表等四类。以时价而论,豪华表价格在 10000 元以上,高档表在 2000 ~ 10000 元之间,中档表在 500 ~ 2000 元之间,低档表在 500 元以下。选择手表的具体种类时,首先要量力而行,不要作力不从心的事。另外,还要同时顾及律师的职业、露面的场合、交往的对象和同时所选用的其他服饰等一系列相关因素。

形状:手表的造型往往与其身价、档次有关。在正式场合所戴的手表,在造型方面应当庄重、保守,避免怪异、新潮,比如律师在法庭上,佩戴的手表就不能太花哨。男性律师尤其要注意。造型新奇、花哨的手表,仅适用于少女及儿童。一般而言,正圆形、椭圆形、正方形、长方形以及菱形手表,因其造型庄重、保守,适用范围极广,特别适合在正式场合佩戴。

色彩:选择在正式场合所戴的手表,其色彩应力戒繁杂凌乱,一般宜选择单色手表、双色手表,不应选择三色或三种颜色以上的手表。不论是单色手表还是双色手表,其色彩都要清晰、

高贵、典雅。金色表、银色表、黑色表，即表盘、表壳、表带均有金色、银色、黑色的手表，是最理想的选择。金色表壳、表带、乳白色表盘的手表，也能经得住时间的考验，在任何年代佩戴都不会落伍。

图案：除数字、商标、厂名、品牌外，手表上没有必要出现其他没有任何作用的图案。选择使用于正式场合的手表，尤其需要牢记此点。倘若手表上图案稀奇古怪、多种多样，不仅不利于使用，反而有可能招人笑话。

手镯和手链的佩戴

手镯和手链的佩戴原则相似。如果在左臂或左右两臂同时佩戴，则表明佩戴者已经结婚。如果仅在右臂佩戴，则表明佩戴者是自由而不受约束的。一只手上不能够同时戴两只或两只以上的手镯和手链，因为它们相互碰撞发出的声响会分散人的注意力。手部不太漂亮的人手上戴的东西不宜太多，否则容易暴露自己的短处，因为那些注意你手上首饰的人不可能不同时注意你的手。律师在私下场合，可以根据自己的爱好和兴趣选择适当的手镯和手链。

项链的佩戴

佩戴项链要注意因人而异。如脖子细长的人不宜选择细且长的项链，脖子短粗的人则宜选择细且长的项链，这样才利于弥补自己的缺陷。在选配项链上的挂件时，要根据个人的性格而定。活泼好动者，可选配三角形挂件；成熟稳重者，可选配椭圆

形挂件。

耳环的佩戴

人们在佩戴耳环时，要选择与自己的脸型相“适合”的样式。脸圆的人不要选用又大又圆的耳环，而应选用链式耳环或耳坠；脸方的人不要选用过于宽大的耳环，而应选用小耳环或耳坠；脸长的人不要选用长而下垂的耳环，而应选用宽宽大大的耳环。在一切正式场合，都应当避免佩戴发光、发亮、发声的耳环。

古往今来，首饰一直是人们服饰的一个重要的组成部分。在社会活动中，得体的服装用相得益彰的饰品来点缀，能显示一名律师的地位和身份，展现其气质和风度。饰品的款式、造型、材料、色彩与着装者的精神气质、文化素养有着密切的关系。饰品只有合适地、得体地、巧妙地佩戴才能取得最佳的视觉效果，营造良好的社会活动氛围。

选择配件有讲究

在公众场合，每个人都应注意服装与饰物的搭配，还要注重服装的配件。服装的配件在人们的整体装束中至关重要。配件如果用得好，好似画龙点睛，可使你光彩照人、靓丽非凡；配件如果用得不好，好比画蛇添足，只能够败坏你的形象。因此在交际场合中，我们应当对服装的配件给予必要的注意。作为律师，经常在公众场合抛头露面，对选择配件更要细心一点，比如领带、腰带、裤腰带、眼镜等，虽然这些看起来很普通，但细节往往决定

一个人的成败。

领带的选配

领带被人们称为西装的灵魂，因此律师出席社交场合时在领带的选择上应当下一番功夫。

出席正式场合，如宴会、正式会见、招待会、婚丧礼、晚间的社交活动必须穿深色西服，衬衫要求穿白色衬衫，领带要求佩戴有规则花纹或图案的领带，颜色对比不宜太强烈。

出席半正式场合，比如上班、午宴、一般性访问、高级会议和白天举行的较隆重活动，可以穿中等色、浅色或较明快的深色西服，可穿素净、文雅与西服颜色协调的衬衫，佩戴有规则花纹的或是素雅的单色领带。

在非正式场合，比如旅游、访友等，穿着可较为随便自由，可选择色调明朗轻快的休闲服装，衬衫可任意搭配，领带也可自由搭配。

系领带不能过长或过短，以站立时其下端触及腰带为好。穿西装背心或毛衣时，领带要塞进背心或毛衣里。在正式场合松开领带是不合适的，而假日休闲时则不必打领带。男士应当多备上几条领带，以供不同场合使用。

领带夹的选配

领带夹对男士而言是比较重要的饰物。它实际上是领带棒、领带针和领带别针的统称，起着固定领带的作用。在欧洲一些国家里，使用领带夹被当成一种坏习惯。那里的人认为，男士

在行走中听任领带在胸前轻轻飘动,正是系领带的妙处,而用领带夹把领带夹得紧绷绷的,样子并不好看。如果使用领带夹的话,也不要用粗劣的产品。领带夹的位置不能太靠上边了,以衬衫从上往下数的第四粒纽扣处为好。西装上衣系上扣子以后,领带夹应当是看不见的。它不能够用来夹在上衣的领子上。

眼镜的选配

在公共场合,眼镜的选择也十分重要。眼镜选戴得好,可使人显得儒雅端庄。方脸的人要选大圆框、粗线条的镜框;圆脸的人宜选四方宽阔的镜框;椭圆形脸的人最适合选框形宽阔的眼镜。在交谈或行礼时,最好先把眼镜摘下来,过后再戴上。选戴太阳镜时,商标要揭下来,不要以商标向他人炫耀,因为这样反倒给人一种肤浅的感觉,考虑到律师的特殊身份,所以律师在与客户谈案子的时候,就不应该佩戴太阳镜。

腰带、吊裤带的选配

男士在工作时和休闲时使用的腰带是有区别的。在工作中使用的腰带以黑色或棕色皮革制品为佳,宽度一般不超过3cm。而配休闲服装的腰带,多么夸张都是可以的。中年人腰围较大,可以系稍宽一些的腰带,但颜色和式样都不宜太醒目。系腰带不是扎绳子,因而不能太长了,通常以不超过腰带扣10cm为标准。

女士系腰带必须考虑同服装的搭配。除此之外,还要注意与个人的体型相适合。如果自己柳腰纤细,那么系上一条宽腰

带,更会显得楚楚动人。如果腰围太粗,可系一条环扣粗大的腰带,外罩一件不系扣的外套或背心,使腰带的环扣成为他人瞩目的焦点。

不少体形发胖的有身份的中年人喜欢使用吊裤带,吊裤带的质地、颜色种类很多,用哪一种虽属个人爱好,但是切不可让它露在外面,这是一项很重要的服饰礼仪。

纽扣、手帕的选配

在公共场合中,服饰上的纽扣搭配,也不可忽视。纽扣虽小,但作用却很大。服装上的纽扣式样很多,可在礼服或西装上衣的口袋里置放,并配合领带、衬衫的颜色进行变化。

与西装搭配的装饰手帕不能被当作普通手帕使用。如使用得当,可使人显得更体面、斯文。

公文包、钱夹的选配

在公务活动中,男士应携带一只公文包以装放文件及手机、钥匙等杂物。公文包以深褐色或棕色皮革制品为上品,不要选择灰色的,也不要选择发光发亮、画满图案的。手提箱只适宜带着去参加午餐约会。

女士随身携带手提包时应套在手上,且忌拎在手里摆来摆去。体态娇小的女士不宜使用大提包,而身材高大的女士则不适使用小提包。

公共场合使用的钱夹以皮制为好。又长又大的皮夹子被视为男士的"口袋秘书",适宜放在西装上衣内侧口袋里。任何类

型的钱夹要注意不要塞得满满的。女士用的钱夹可随手携带，也可以放在坤包里。

细节决定成败，配件虽小，却反映了一个人的品位与性格。在社会活动中，如何用典雅恰当的配件点缀闪亮得体的服饰，主要取决于衣着的品味与配件内涵间的相互匹配，取决于个人在社会活动中是否尊重别人，是否愿意在别人心中留下一个好印象。律师虽然不一定都拥有这些配件，但像领带、眼镜、公文包还是不可少的，巧妙地搭配可以提升你的人气，给人留下好印象不说，还可以赚取大把的钞票，你又何乐而不为呢？



第七章

语言交流的艺术

一名律师办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给周围的人的印象，大多是通过口才体现出来。口才是一门上天入地的大学问，足以立身，足以成事。但也不必走向另一个极端，把口才能力看得高不可攀，实际上，口才水平完全可以通过后天的修炼达到你自己都想象不到的高度。口才是律师必须修炼的大智慧，也是做人成事的不可缺少的技巧。如果你与人交往时，你总能够举止得体谈吐大方，不仅可以使你拥有很好的人脉，还可以使你的气质优雅，风度迷人。对于律师来说，成也口才败也口才，只有通过这种不断的学习，才不致让口才毁了你的人生。

会说话更自信

一位作家曾说过这样一句话："是人才不一定会说话，但是会说话的人必定是人才。"在如今竞争激烈的职场中，如果一个人拥有"会说话"的能力，通常能收到事半功倍的效果，获得意想

不到的成功。

说话是律师最基本的技能与最基本的工具,能说会道是律师的最基本的特征,这既是内在的要求,也是外在的要求。

律师的工作状态,就是百分之百的严谨、严密、条理化、逻辑化,语言文字的层次、结构经纬分明。而清单是最基本的工具之一,尤其是证据清单的水准往往就意味着一个律师真实的出庭水准,因为好的证据清单能引导法官庭审质证的顺序,同时也是保证自己在法庭上争取时间主动权,以最快的速度找到自己想要的证据,主张意见、提出问题。

律师在法庭上会出现手忙脚乱的情况,往往是因为没有做好证据清单,结果在法官和对方律师的追问下,一分钟内找不到自己想要的证据材料,心中就会发慌,出现三次这样的情况,即使法官不责备你,你自己也会像罪犯一样难受,最后的结果只能用四个字来形容:焦头烂额。如果你利用对方律师不做清单或清单做得不好之机,把对方的律师搞得手忙脚乱。只要对方乱了,自然就有足够的时间来组织、修正自己的代理或辩护意见,而且法庭的现场氛围和气势马上就不同了,律师的自信心就是一点一点地积累起来的。

很多年轻的律师往往是过于自信,过于迷信自己临场发挥能力和记忆力,以为自己在法庭会"临危不惧",结果到了法庭上,在对方律师和法官的压力下,立即惊惶失措,不所所云,结果侥幸赢了官司比输了官司感觉还窝囊。

法庭不是律师思考和发挥记忆力的场合。法庭如牌局,大多情况下只能出你已经抓到手的牌,而不是临场抓牌。庭审前

充分的准备,是出庭效果的最大的保证。好多寄希望于临场发挥能力的律师,往往会破绽百出,一不小心就说出对方律师最爱听的话。当然不是说不要随机应变的能力,而是随机应变的能力不是娘胎里带来的,是实践中锻炼磨砺出来的,简言之熟能生巧。

学会和陌生人沟通

律师在日常工作中,会遇到各种各样的人,有自己熟悉的,也有不认识的,工作的过程就是和陌生人不断打交道,从陌生到熟知的过程。

人们常说"一回生、二回熟,三回老朋友"。"三回"不难,要说难,就难在"头一回"。难在面对陌生人,不知该从什么话说起,不知该说什么话,不知该说的话会不会让人听了感觉不悦……

大多数人在陌生人面前都会表现出一种语言怯生抑郁症。戴尔·卡耐基在他的《人性的弱点》中提到了人际关系的抑郁症。是什么导致抑郁?是怯生。怯生会使平时能说会道的人舌头打滚、语无伦次,越想把话说得尽善尽美,越是说得词不达意。这就像一个初次登台的演唱者,准备得越充分,演唱效果越是打折扣一样,出现这种情况主要是怯场所致。

怯生的原因是人的自卑心理在作怪。很多人到一个陌生的环境大感不适应,其主要原因就是害怕在与生人进行语言沟通时说错话而被人耻笑。这种自卑心理自然会使他们经常无端地

默默地指责自己某个时刻某句话说得唐突了,因而破坏了与人沟通的气氛。在陌生人面前一些人考虑再三,战战兢兢地仅仅说一两句话居然还是没有表达得十分流畅自然,真是恨不能咬掉自己的舌头。可是,这种"自恨"只能使自己更紧张,丝毫无助于人际关系能力的提升。

为了避免因为怯生而给语言交流造成尴尬,拓展人脉,律师可采用以下几种方法来实现与陌生人的完美沟通。

问话探路法

你可以试着把对方假设成一般过路人,然后像问路一样,找一些自己心里有数却佯装不知的问题请对方来回答,这样你就取得了双方交流中的主动权。无论对方的回答对与错,你均需认真地洗耳恭听。即使对方说错了,你也应该"将错就错"地表示谢意。因为,这种问话探路的目的并不是要找到什么答案,而是为了打开你和对方语言交流的闸门。

一旦你们之间对话的闸门被打开,顺流而下,原先那种陌生感就会自然消失。

一般很少有人会恶意地拒绝一个陌生的虚心请教者。只要对方愿意搭你的话,你所预期的社交方案便已经成功了一半。当然,这种方式听起来好像有点儿虚伪,但对怯生者来说,却不失为树立自己与陌生人交谈的自信心的有效方法。

当然,问话探路法只适用于和一个陌生者搭话,若和一个团队接触,则不适用。同时,你不可好奇心太强,不要只要自己不知道的话题就问。

开门见山法

如果你经人介绍和一个陌生的群体初识，或是你刚到律师事务所上班，你所面对的是许许多多陌生的面孔。这时，你的心跳甚至会比参加应聘面试时还要快。尽管这些新面孔都和蔼可亲地纷纷围上前来，主动和你搭话，但你依然紧张得手心出汗不止，搜肠刮肚也找不到一句恰当的话。

当你遇到这种情况时，心里不要有顾虑，更不要回避大家的提问。俗话说："一回生，二回熟。"如果第一回你就怯生而不语，就根本不会有第二回的相熟。因此，你要想尽快和一个群体相熟，不说话是不行的，但说话也要看怎么说。面对你一言我一语的探问，你可千万别忙着去应答任何一个问题，这样你就很容易失去语机，因为你还没答完一个问题，第二个、第三个问题又在等着了。为了使自己更有效地把握好与陌生群体对话的语机，你可以采取几种开门见山的"开场白"。比如"初来乍到，请大家多关照"，"今后我们要一起共事了，我有什么不妥之处，还请各位包涵"；比如"作为新人，能得到大家如此热情的迎接，我真是感动不已"，"认识大家很高兴"……

轻松探微法

如果你想结识一个陌生人，有时只需抓住对方工作或生活的某个细节，就会很顺利地叩开双方沟通之门。

你可以用眼睛的余光打量一下身边的陌生人，看看他们是否有比较特别的地方，比如对方穿着上是否有异族风情的配饰，

比如对方使用的手机款式让你非常青睐，比如对方所抽香烟的牌子……谈论这些细节很可能立刻吸引对方的兴趣。聊天的话题最好选择节奏感比较轻松明快的、无需费尽思量的，这样就不会让人对你的搭话产生反感。有时候，即使无语，只需向对方抱以会心的一笑，也会拉近彼此的距离。

如果和陌生人初次搭话顺利过关，就给第二次见面的进一步沟通做好了铺垫；再次见到对方时，你就不妨直呼对方的名字，讲一些无伤大雅的笑话。但不管讲什么，话都宜少不宜多，话一多，露了怯，你就很难赢得对方的尊重了。

当对方有意和你沟通时，无论对方的话是对是错，切忌否定对方，因为毕竟你们还不熟。一旦对方的话被否定，更加深入地沟通就很难继续进行，前面你所做的一切细节探微的努力也会因此而徒劳。

对一个陌生的群体而言，你的故意回避或有问不答，均被视作对这个群体的拒绝；当然，也别忘记一个人说话太多也难以让陌生的群体所接受，而且还会让人感到害怕。第一印象是带有根本性的。如果你没有管好自己的嘴，在一个陌生群体当中出现"失言"或过分表现自己的所谓口才，那么你在这个群体当中就很难生存。

一回生、二回熟，三回就成老朋友了，做律师其实就是不断的与陌生人沟通，能说会道对律师来说太重要了，不会和陌生人交流，无疑会影响自己的视野，所以你一定要克服自卑心理，改变自己在陌生人面前怯生的懦弱性格，并且掌握一些与陌生人搭话的技巧。这样，你就会和陌生人熟识起来，从而拥有更广阔

的人脉资源。

打开沟通的话匣子

大家先看一个小故事,就会明白与人沟通时,找到一个切入点是何等的重要,也就是我们常说的话匣子。

一位法学专业的硕士去一家律师事务所应聘,在他去之前已经设想了面试官要问的问题了,他也做好了应答的准备,可当他坐在面试官的面前时,却不知从何说起了,就连最简单的问候也忘了,最后支支吾吾地说:“我来面试的”。这句话等于没说,不是面试的,来干吗?最后的结果可想而知。

为什么我们经常错过了许多好机会?就是因为我们常把那些黄金时段用来绞尽脑汁,却还是挤不出一句合适的开场白。

无论是主动或被动去打开话匣子都能得心应手。一旦你能达到这个境界,那无论把你丢在任何一个场合中,都必能迅速进入状况,随心所欲地去扩展人缘,为自己的生活与事业营造一个又一个绝佳的发展机会。

很多人都害怕和陌生人接触,“不知道如何开口”,“不知道该说些什么”,这些都是一般人的通病。例如在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说;在求职面试时拼命地想给人好印象,却紧张得结结巴巴不知所云;在和客户谈案子的时候总想在最短的时间里弄清楚来龙去脉,但因为生疏而不知从哪说起。事实上,无论何时,我们遇到看来有趣的人时,心里都会七上八下,不知该怎样打开话匣子。

若要问为什么人与人面对面时不知从何说起，缺乏自信、没有勇气开口才是真正的原因。所以，在平时，你一定要练习如何打开与人说话的话匣子的本领。

懂得怎样毫无拘束地与人结识，能使我们扩大朋友的圈子，使生活多彩多姿。

一位资深的律师谈及从前以律师身份往返于世界各地的经验时说，和陌生人谈话就好像你不停地打开礼物，事先却完全不知道里面有什么，充满了惊喜。而陌生人之所以引人入胜，就在于我们对他们的一无所知。

他曾经在新奥尔良遇见一位修女，看起来温文尔雅，不问世事。但后来却发现她的工作是协助粗野的年轻释囚重新做人。这些年轻的释囚背后，都有一则或数则与众不同的故事，谁会想到，看似宁静如海的修女心灵中，居然背负了那么多人坎坷的人生。是她的人生平静？抑或是你的人生平静？是她的人生多彩？抑或是你的人生多姿？不一样就是价值之所在。

在加拿大一列火车上遇到的一位老妇人，她说她正前往北极圈内的一个村庄，因为她听说那里可以见到北极熊在街上行走。而埃及帝王谷的一个计程车司机更招待他到没铺地板的家里喝茶，令他认识到一种与我们迥然不同的生活方式。

这些看似毫无关联的事情，却在侧面反映了和陌生人交流时找到话匣子是件多么有趣的事。

律师朋友，如果你已经具有接近陌生人的心理准备，那么，你如何打开话匣子，摒除那道无形的藩篱呢？以下这些方法可能对你有用。

坦白说明你的感受

例如你在晚宴上对自己嘀咕:我太害羞,与这种宴会格格不入。或是刚好相反,你认为许多人讨厌这种聚会,但是你很喜欢。无论如何,你应该将你的感受向第一个似乎愿意听的人说出来,这个人可能就是你的知音。坦白地说出"我在这里一个人也不认识"或"我不知道该讲些什么",总比让自己显得拘谨冷漠好得多——最健谈的人就是勇于坦白的人。

谈谈周围环境

如果你十分好奇,你自然会找到谈话题目。有一次,一个陌生人审视周围,然后打破沉默,开口跟我说:"在候车站上可以看到人生百态!"这就是一句很好的开场白。

以对方为话题

人们往往千方百计地想使别人注意自己,但大部分的"成绩"都令人失望,因为他不会关心你、我,他只会关心他自己。因此,以对方作为谈话的开端,往往能令他人产生好感。赞美陌生人的一句"你的衣服色泽搭配得真好"或"你的发型很新潮"。能使他快乐而缓和彼此的生疏。也许,我们大多数人都没有说这话的勇气,不过我们可以说:"你看的那本书正是我最喜欢的"或是"我看见你走过那家便利店,我想……"

提出问题

我们可以把这种谈话视为投球、接球的动作，而许多难忘的谈话也都是由一个问题开始的。假如你常常问人："你每天的工作情况怎么样？"通常人们都会热心的回答。而对较内向、看来羞怯的人，不妨多发问，帮助他把话题延续。

留心倾听

谈话投机，有一半要靠倾听，倾听是一种艺术，不倾听就不能真正交谈。律师初次见到客户时，应该看着他，并对他所讲的话题有所反应，鼓励他继续说下去。如此，倾听即成为一个主动而不是被动的动作，不断地进一步探索。有效的沟通——有别于无聊的闲谈，目的在于互相发现和了解。很多人无法给他人留下良好的印象，只因为他们不能专心倾听对方说话，只是一味思考自己下一句该说些什么。其实，一个健谈的人同时也是个耐心的倾听者。所以，如果希望他人喜欢你，做一个有耐心的听众，鼓励别人畅所欲言是最大的诀窍。

要是你发现一个陌生人与你说话，他的眼神又很稳定地凝视着你时，不要因此就不好意思，就退缩。你可以试着往思想性的主题去攀谈，因为这种人对抽象的思考有兴趣。要是在抽象的思考这方面你比较弱，你不妨来提问这方面的问题，让他来教你，双方即满意。

总结

你对别人好奇，别人也对你好奇，你能增加他们的生活情趣，他们也能增加你的生活情趣。但若只由对方畅所欲言，而自己吝于付出，则无法达到双向沟通的目的。有的人觉得自己害羞或平淡无奇，他们会说："我们没有什么值得一谈的事情。"然而，事实上几乎每个人或多或少都有一些可以和别人分享的趣事。许多人会因为自己与别人的见解不同而羞于表达。正因为有这种不同，人生才能成为大戏台。

如果我们彼此坦诚相待，就能谈得投机。我们需要陌生人的刺激——一个跟我们不同、暂时是个谜的人。此外，和陌生人见面多少对你会有所影响。若是彼此心灵相通、意气相投，也许就能成为你往后生命的一部分。所以，不论到何处，以愉快的心情、甜美的微笑去面对别人，诚恳地与人交谈，不要怕说错话，也不要记恨人，时时想着快乐的事；久而久之，你将发现自己说话的本领越来越大了，生活自然充满乐趣，和陌生人之间的隔阂也将很容易地化为乌有，人脉账簿上又多了一笔财富。

说话要注意场合

沟通是获得好人脉的关键，但是，说话必须讲究场合。不注意这点，说一些不适宜场合情境的话，往往适得其反。

场合是指双方进行沟通时的地点与氛围。场合有庄重与随便、自己人与外人、正式与非正式、欢快与悲痛、公开与私下之

分。场合是决定双方沟通效果的重要环境因素。同样的话在不同的场合说,所产生的实际效果是不一样的。

在人际交往过程中,那些善于抓住适当场合、时机的人,在与人沟通时往往能够十分顺利地达到自己的目的。

有一单位购置了一批微机,实现了办公自动化,并且专门开辟了一间办公室作为微机中心。但是领导却无论如何也不批准为微机中心配备空调,理由是其他部门都是在没有空调的情况下办公的。

后来,单位的领导和大家参观文物展览。领导发现一些文物破损很严重。解说员回答说,由于文物部门缺乏经费,没有配备空调,否则文物在恒温环境中保护得会更好。领导听了后颇有感慨。此时,微机中心的负责人乘机向领导进言:"其实,我们微机房装空调是为了保护微机,使机器更好地运转。"

领导听了,立即痛快地说:"好的,我回去马上打个报告。"很快,微机中心就装上了空调。善于沟通与交际的人,说话往往很注意场合,使自己的话语符合当时的情况和氛围。

善于交际的人懂得,在追悼会上说任何喜乐的话、玩笑的话,都会引起当事人的不满;在情绪失控的场合下,任何安慰都难以使当事人接受。等他冷静下来、恢复了理智再同他交谈,则会收到事半功倍的效果;对于身患绝症的病人,说一些善意的谎言,开几句玩笑,往往会唤起他对生活的热爱,从而鼓起与病魔斗争的勇气。

审时度势,因势利导,在不同的场合使用不同的说话方式,对我们提高沟通能力,营造好人脉是大有好处的。

良言一句三冬暖

古人说:“良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒。”可见择言选句是何等的重要。鲁迅先生说:“语言有三美,意美在感心,音美在感观,形美在感目。”可见吐话言谈又是何等的重要。令人“三感”美,贵在语言的表述上。律师常常给人的感觉是说话逻辑性强,说话比较严肃,说话的语气也与众不同。虽然话是这么说,并不表示律师只能说严肃的话,有时妙语能够改变人生,就看你会不会说话了。

也许有人会提出异议,只要不是哑巴,谁不会说话?其实,说话中大有学问。有时,想说而不能说;想说而不该说;而有时,想说而不会说;想说而不敢说。古希腊寓言中说道,舌头这东西的确是个怪物,它能用最美好的词语来赞誉你,也可以用最恶毒的言词来诅咒你,它能把蚂蚁说成大象,也能把小丑说成国王。

善于说话的律师,可以流利地表达自己的意图,也能把道理说得清楚、动听,使别人乐意接受。有些人口若悬河、出口成章,描绘多少金玉良言、绝妙词句、豪言壮语、警世箴言,真是善言健谈。又有些人信口雌黄、搬弄是非,制造多少废话、蠢话。是的,说话轻浮,行动也草率,长舌头和头脑简单是亲家,一句话可以把人说得笑,一句话也可以把人说得跳。人言可畏,有时舌头底下可以压死人。言语还是思想的衣裳,在粗俗和优美的措辞中,展现不同的品格,在不知不觉,有意无意间为别人描绘自己的轮廓和画像。

在说话的背后,体现了一个律师全部的品格、修养、才学和城府。在今天这样的信息时代、文明社会,无论是探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺,还是交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开口才。另外,看一个人是否有力量,这种力量能否表现出来,在很大程度上取决于他说话的能力。

律师口才不是先天造就的,完全可以通过自我训练来提高。因此,说,还是不说?说什么?怎么说?和谁说?是一种文化,是一门艺术,掌握这门艺术,就能驾驭奇妙的舌头,妙语会改变你的人生。作为一名律师在会说话的同时,怎样把话说得漂亮,让人听得舒服,那就看你能否设计你的谈吐形象,练习你的语言习惯了。

你首先可以试着清除语音障碍,调整自己的音色。有的尖锐刺耳,有的沙哑低沉,尽管一个人声音的基调改变不了,但每个人还是可以发出一些不同的声音,其中,也必有一种音色是最亮丽而具有魅力的。

在不同场合,要注意运用有效果的发音,坚毅急进的声音,给人一种奋发感;柔和、清脆的声音使人愉快;低缓忧郁的声音让人悲哀;而粗俗急躁的声音使人发怒。

有的律师说话嘴唇太懒惰,不愿张大,字句都被粘在一块,吞吞吐吐出不来。纠正的方法,只要把似乎堵在嘴上的毛巾拿出来。

说话还要保持恰当的速度。太快,使人喘不过气来,听不清,白费口舌;太慢,听了不耐烦。在说话中,声调要注意有高有低,乐曲中有快慢和强弱符号,要使你的话如同音乐一样动听,

就要注意快慢高低。

说话带口头禅,会扰乱节奏,显得杂乱无章。平时说话声音不能太响,在公共场合特别要注意文明,大声喧哗,只能使别人捂住耳朵。

在人际交往中,人们最忌讳那种傲慢的腔调、趾高气扬的神情、刻板僵硬的语气。而谦逊的态度、委婉动听的语调,能给人一种心悦诚服的力量。在奥斯卡领奖台上,著名影星英格丽·褒曼在连获两届最佳女主角奖后,又一次获得最佳女配角奖,但她对和她角逐此奖的弗伦汀娜推崇备至。"原谅我,弗伦汀娜,我事先并没有打算获奖。"谦逊的一句话就消除了对方的心理隔阂。

在人际相处中,不要以自我为中心,不要把最没有价值的"我"字当成说话中最大的字,把频率最高的"我想"、"我认为"要改成"你看呢"。少叙述自己的经历故事,除了真正贴切简短以外,更不要逢人便滔滔不绝地吐苦水,把周围人当成宣泄对象。开口诅咒,闭口发誓,漫天许愿,随便插嘴,也是粗鄙俗劣的表现。不讲别人不感兴趣的话题,要把所有人的谈锋都调动起来。

另外,我们还应意识到:说过头的话、刻薄话、挖苦或讽刺的话,伤害感情的话都会给别人的心灵留下创伤。刀伤肉体,语伤灵魂,逼急的兔子也会咬人。

尽量避免舌头惹麻烦,不搬弄是非,不说人之短,不谈人隐私,树怕剥皮,人怕伤心,说话口下要留情。当遇事应当表露时,不要畏缩,鼓不敲不响,话不说不明,要勇于把当时的情况讲明,

否则会人为地引起麻烦,产生误会,事后难以说清。

夸张的词有一种引人注意的效果,但用得太滥,反而使人不相信。你不可能每次说的都是最重要的消息,不可能每次讲最动人的故事,随时、随地经常出现"最"这个字,别人会认为你是个喜欢夸大的人。

有些律师经常要被自卑心理挡住,嘴唇张不开,不敢说怎么办?实际上说话和写文章一样,关键是第一句,你只要勇敢地说出第一句话,紧接着第二、第三、第四句就会跟着吐出来,别人绝不会在意你说得怎样。

但有时多说话不一定是好事。言语是铁,沉默是金,有时沉默、闭口不言比多说好,在一个不良的环境中,多说多惹麻烦。有些事不需要自己表态,情况还不了解,就应当警告自己闭上嘴巴。难怪有位哲人说:在人生中有两种训练是不可少的,一是说话训练,二是沉默。该沉默时还要叽叽喳喳,做人只学会了一半。

在现实生活中,我们常会碰到这类情况:一句真诚、有礼貌的语言,可止息一场不愉快的争吵;一句粗野污秽的话,可导致一场轩然大波。"良言一句三冬暖,春风化雨润心田"就是这个道理。健康的语言是文雅朴实、优美动听的,它能起到促进团结、激励人奋进、改善人与人之间关系的积极作用。粗野污秽的语言是令人讨厌的,它会破坏团结、败坏社会风气、腐蚀人们的灵魂。

我们每位律师都要学会使用文雅、朴实、健康、向上的语言,用文明语言处理人与人之间的关系,以真正体现现代人良好的

精神风貌。

幽默是人际交往的润滑剂

在人际交往中，幽默的情怀无疑就像湿润的细雨，可以冲淡紧张的气氛，缓解内心的焦虑，缩短彼此间的距离，是胸襟豁达的表现，即使在不愉快中也能沁人心脾，破除尴尬。

请大家看两个小故事，大伙就会明白幽默的含义了。第一个故事是这样的：一个肉店老板在路上碰见了他想去找的律师。他问道："如果一只狗偷吃了别人的东西，那么这只狗的主人是不是要替自己的狗赔钱？"

律师回答："那是当然的了。"

肉店老板："你讲话算数吗？"

"当然！我是专门从事诉讼的律师，我讲话是有法律依据的。"

"那么，请你付给我十块钱吧，因为你的狗偷吃了我的一块肉。"

律师笑道："好，我同意。但是，你要知道，我是律师，凡是向我咨询每次收费二十块钱，所以你必须先付给我二十块钱，扣除我赔偿你的十块钱之后，你还应付给我十块钱。"

第二个故事：某法院开庭审理一起刑事案件，辩护人提出起诉书所指控的被告人的犯罪事实不清、证据不足，要求法庭宣告被告人无罪。公诉人则认为被告人的犯罪事实清楚、证据确实充分，双方为此争执不休。

辩护人强调其主张成立,并宣称其提出这样的结论是经过充分调查的。公诉人则说,我们认为被告人有罪也是有充分依据的,并且强调说:“我们公诉人也不是吃干饭的。”

辩护人当即表示抗议:“审判长,我认为办案是以事实为依据,以法律为准绳,至于公诉人是吃干饭还是吃稀饭与本案无关。”

法官见双方争执不下,为了缓解气氛,就说:“关于吃干饭还是吃稀饭的问题,现在不要讨论,中午我请大家吃面条。”

看了这两则幽默故事后,你的心情或许会放松了很多。其实,在人际交往中,一个幽默的人和不幽默的人是截然不同的,特别对于律师,整天面对枯燥的法律条文,让自己幽默一点,不但可以放松心情,还可以积累人脉,一举双得。

生活中不乏这样的人,品行端庄,为人朴实,但他总是一本正经,没个笑脸,让人觉得枯燥无味,可敬而不可亲。

富有幽默感的人就不同了。他们不但愉快地做事,更能愉快地说话,走到哪儿,欢乐就散布到哪儿。这样的人肯定有缺点,但由于有情趣,使人欢笑,使人快乐,人人都愿意与之相处。

幽默型的人,他们很少遵从逻辑的法则,相反经常运用奇谈怪论,或类似诡辩的手法,使对方如坠云里雾中。这种情况,与其说是为了理而辩,不如说是为了给自己找台阶下更来得贴切。打趣话、俏皮话、笑而不谑的话连续不断,使举座为之倾倒。这种才能特别发达的人,总是非常圆滑、灵活的聪明人。

有幽默感的人,必然是感觉敏锐的人、心理健康的人,也必然是笑颜常开的人、胸襟豁达的人,别人乐意与之交往、与之亲

近、与之为友的人。这里面,性格乐观,胸襟豁达很重要。一个悲观厌世者当然不懂得幽默,一个心地狭隘之人也与幽默无缘。

幽默是一种从容,是一种智慧,是一种达观。幽默是人们互相沟通,化解矛盾,拓展人脉的润滑剂。善用幽默可以减少人们交往中发生的摩擦,使人们之间的人际关系更加和谐。

其实在生活当中,我们每个人都可变得幽默一些,它并不是天才、高智商、喜剧演员的专利品。只要你学习让嘴角往上翘,换个新鲜角度欣赏事物,即可学会幽默,走出尴尬。

要善于使用幽默的技巧,就需要具有一定的智慧。一个才疏学浅、举止轻浮、孤陋寡闻的人是很难生出幽默感来的。要学会幽默的艺术,必须具备以下几个方面的能力:广博的知识和深刻的社会经验;敏锐的洞察力和丰富的想象力;高尚优雅的风度和镇定自信、乐观轻松的情绪;良好的文化素养和语言表达能力。

据说北京有一位律师很懂幽默,人又聪明,但是由于他滥用幽默,出语尖酸,人们听他说过一句话,便有"体无完肤"之感。有一次,一位朋友在散步时对他说:"你现在常常出语幽默,不错,非常风趣可乐。但是大家常常认为,如果你不在场,他们会更快乐,因为他们都感到自己比不上你。有你在,大家便都不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹,但这么一来,朋友将逐渐离开你,这对你又有什么益处呢?"朋友的话使这位律师如梦初醒,从此他改掉了滥用幽默的习惯,而把幽默才华发挥在法庭上,终于建立了他在律师界的极高地位。

幽默是人际交往的润滑剂。学会恰当地运用幽默,会使人

们之间的沟通更加顺利，人际关系更加和谐。幽默是我们生活的调味料，它使我们的生活更加有滋有味。但是，再好的调味料都不可滥用，就好比用盐，用一点可以使菜味鲜美，但用得太多便会让人难以下咽。在沟通时，幽默运用得当，方可发挥它的魅力。

幽默之六脉神剑

幽默是智慧、爱心与灵感的结晶，是一个人良好素质和修养的表现，也是一名律师为人处世的灵丹妙药。日本心理学家多湖辉把幽默称作“语言的酵母”。创造出幽默就是创造出快乐。幽默的人生，是乐趣无穷的人生。学会和善于运用幽默，会令我们的工作、生活更为丰富和快乐。你知道怎样说话才是幽默呢？看看下面的六招你就明白了。

巧作类比式

一次，一位大律师到某大学讲演时，对于学生提出的各种问题，他都作了坦率的解答。这时，一位男学生递上一张纸条，上面写道：“既然律师公平的维护当事人的权益，那么你为什么还要为杀人犯作辩护？你明明知道他杀了人，难道法律没有公平可言吗？”读完这一尖锐问题，那位大律师想了一下，便问那位男生：“你喜欢照相吗？”见男生直点头，大律师反问道：“你脸上有光滑漂亮的时候，也有长疮疤不干净的时候，你为什么不在脸上生疮疤的时候去照相呢？”这一问，引得周围的人都情不自禁地

笑了。

对于男学生提出的颇有难度的问题,大律师不是急于作答,而是提出一个对方感兴趣的问题,再进行反问,把在法庭为杀人犯作辩护与年轻人的照相巧作类比,在言简意明和风趣诙谐中,把自己的观点寓于类比之中,让人豁然开朗,印象深刻。

招式要领:通常回答有些人的提问时,正面的回答极易落入俗套,难以满足提问者的口味,聪明的回答者会漫不经心地似答非答,引对方入圈套,接着使出巧作类比的招数,占据主动,最后让对方折服。

因势利导式

英国大文豪萧伯纳的剧本《武器与人》首次公演即获得巨大成功。观众们要求萧伯纳上台接受群众的祝贺。当萧伯纳走上舞台,准备向观众致意时,突然有人对他大声喊叫:"萧伯纳,你的剧本糟透了,谁要看?收回去,停演吧!"观众们大都以为萧伯纳肯定会气得发抖。哪知道,萧伯纳非但不生气,还笑容满面地向那个人深深地鞠了一躬,很有礼貌地说:"我的朋友,你说得很好,我完全同意你的意见。"说着,他转向台下的观众说:"遗憾的是,你我两人反对这么多观众能起到什么作用呢?你我能禁止这个剧本演出吗?"萧伯纳话音同刚落,全场就响起了一阵快乐的笑声,紧接着是观众对萧伯纳暴风骤雨般的掌声。那个挑衅者灰溜溜地逃出了剧场。

面对挑衅者的污蔑,萧伯纳要是一味退让,未免有失面子,若与之争辩,非但无济于事,还会在观众心中留下孤芳自赏、自

命不凡的坏印象。萧伯纳此时充分展示了其应变才能,巧用因势利导的招数,凭借观众对他的信任与支持,给予他的掌声和喝彩,把挑衅者推向群众的对立面,使其孤立无援,狼狈而逃。

招数要领:在一些论争场合里,应该时刻注意周围群众的情绪,尽量调动群众来支持自己的观点,巧妙地使出"因势利导,诱敌深入"的招数,寻找出一个突破口,借助群众的力量,给对手精神重压,使之无回击之力。

曲线进攻式

传说,古代有个官员叫彭玉泉。一天,他经过一条偏僻的小巷。一个女子正用竹竿晒衣,不小心把竹竿掉在了彭玉泉的头上,彭立时大怒,该女子一看是官员彭玉泉,吓得魂不附体。不过,她很快镇定下来,正色道:"你这副凶相,活像是个行伍出身之人,所以蛮横无理。你可知道官员彭玉泉,清廉正直,要是我告诉他老人家,怕要砍了你的脑袋!"彭玉泉听到这位女子在夸奖自己,马上转怒为喜,心平气和地走了。

这位女子不小心冒犯了官员彭玉泉,待其要发火之时,并没有被吓倒,反而极有心计地从容周旋。表面上,她是在赞美心中的官员,其实是在指责彭玉泉狭小度量,绕着弯子达到了目的,还平息了彭玉泉的心头之火,使其转怒为喜,带着微笑满意地离开了。这位晒衣女对"曲线进攻式"这一招数运用得何其娴熟。

招数要领:有时与有权有势的人,比如老板或上司等人说话时,需要懂得一点转弯的艺术。要是只会巷里赶猪,直来直去,结果很可能是既得不到赏识,有时候还吃不了兜着走。我们介

绍的"曲线进攻式"是对付这种情形的最好招数。

充愣装傻式

美国前总统威尔逊在担任新泽西州州长时,曾接到华盛顿的电话,通知他代表新泽西的议员,他的朋友去世了。威尔逊深为震动,立即取消了自己当天的一切活动。几分钟后,他接到了新泽西州一位政治家的电话。"州长,"那人支支吾吾地说,"我希望代替那位议员的位置。""好吧,"威尔逊慢吞吞地说:"要是殡仪馆同意,我本人完全赞同。"

很明显,那位政治家想要代替的"位置"是政治地位。威尔逊是不可能不知道,他故意充愣装傻,把打电话的政治家所要代替的"位置",利用语言的歧义说成是"死人躺下的地方",让那位想钻空子者啼笑皆非,给予了有力的嘲弄。

招数要领:装傻充愣是答非所问的一种,即回答别人问题时,利用语言的歧义性和模糊性,故意错解对方的说话,问东答西。这种说话方式在回答对方的问题时,往往都会出奇制胜,产生特别的幽默感。

另辟蹊径式

齐景公好打猎,喜欢养老鹰来捉兔子。一次,烛邹不慎让一只老鹰飞走了,景公下令把烛邹推出斩首。晏子知道了,去拜见景公,说:"烛邹有三大罪状,哪能这么轻易杀了他?请让我一条一条地数落出来,再杀他,可以吗?"齐景公说:"可以。"晏子指着烛邹的鼻子说:"烛邹!你为大王养鸟,却让鸟逃走了,这是第一

条罪状;使得大王为了鸟的缘故又要杀人,这是第二条罪状;把你杀了,天下诸侯都会怪大王重鸟轻士,这是第三条罪状。"齐景公听后,对晏子说:"别说了,我知道你的意思。"

晏子的本意是要救烛邹,但表面上并没有替他说情,反而数落他的三条罪状,仿佛要致烛邹于死地而后快,事实上反而是这三条罪状救了烛邹的命。原来,晏子救烛邹,不是单刀直入,向齐景公说情,而是采用另辟蹊径之法,表面上是加罪于烛邹,实则是为其开脱,并委婉地批评齐景公重鸟轻士,这样既避免了说情之嫌,又救了烛邹;既指出了齐景公的错误,又不丢齐景公的面子,可谓"一箭双雕",令人拍案叫绝。

招数要领:很多人在和别人说理时,会不经意间触动了别人的"自尊",从而火上浇油。如果我们能运用好"另辟蹊径"这个招数,改变说话的方式,说话效果往往会完全不一样。

声东击西式

话说有一对夫妻,妻子非常喜欢唱歌,可是水平特别差,有时候搞得丈夫没法休息,丈夫多次劝说也无济于事。有一次已经深更半夜,妻子还在那里自得其乐地唱着难听的歌,丈夫只好急急忙忙地跑到大门口站着。妻子见此,不解地问道:"我每次唱歌时,你干吗总是要跑出去站在门口呢?"丈夫把每个字都吐得非常清楚地说:"我这样做是为了让邻居知道,我并没有打你。"

丈夫的回答,表面上看是答非所问,实际上是采用了一种声东击西的说话艺术。妻子乍一听也毫不介意,可是继续回味,才

会发觉自己像咽进了一只绿头苍蝇般,哭笑不得。丈夫的回答,表面意思是在说妻子发出的声音不是丈夫殴打所致,本意则是在讽刺妻子唱得难听,好似被打得被惨叫一般。丈夫说得够幽默的,实在有过耳不忘、绕梁三日之效。

招数要领:在有些场合,利用"声东击西"的技巧,把相同意思的话用不同的语言来表达,效果迥异。有时言在此而意在彼,确实令人回味无穷。

说话幽默固然可以使话题轻松,使人愉快,然而幽默也要讲方法,掌握一定的技巧,律师说话幽默是件好事,但该严肃的时候就要严肃,这样才符合律师的身份。

练就好口才的秘诀

拥有好口才是每个人梦寐以求的,一名律师更应该练就好口才,想要拥有良好的口才,崇高的思想、渊博的知识、远见卓识以及一定的记忆能力、较强的应变能力和持之以恒的毅力都是律师培育"口才之花"的"养料",如果离开了这些,练口才只能是一句空话。

要有崇高的思想

在生活中,大家或许都有过这样的体验,当一个自己言行欠佳的同学或老师批评你时,你的心里一定非常不服气。甚至在心里说:你自己做得也不怎么样,有什么资格说我呢!你会感到这人言行不一。

中国有句老话，叫做“近朱者赤，近墨者黑”。品德、修养恶劣的人带给别人的也只能是卑鄙的灵魂、低级的趣味，而且很难受到大多数人的欢迎。这就是一种人格力量。无论是演讲、谈话、论辩都是一种向听众作宣传的双重活动，你的思想、品德、感情、修养都会在有意与无意中影响着听众的思想、品德、感情、修养。而演讲者、说服者只有具备了高尚的思想修养，他的话才具有说服力，身教胜于言教就是这个道理。

因此，律师要想练好口才，首先要培养自己的思想美、心灵美、行为美，培养自己热爱祖国、热爱人民的高尚情操，学会使用正确的方法、立场去分析问题、解决问题，因为只有这样，你才能用美好的语言去感染听众、说服听众、宣传听众，你所练就的口才也才能为人民服务，为祖国服务。

要有渊博的知识

有人说，要想给别人一杯水，自己就要有一桶水。其实，这只是一个普通的常识。我们要说给别人听，首先就得自己有。你可别小看了演讲时的几分钟，论辩时的几句话，就这几分钟、这几句话，也需要我们有丰厚的知识积累。

律师在平时就要养成这样一个好习惯：准备一个小本子，把每天从报纸、杂志、书本中看到的观点、方法，好的词、句子都记录下来。有时间就拿出来看看，日久天长，就形成了自己的思想，有了自己的见解，也有了自己的词汇库。有了知识，说起话来也就头头是道，也就不会觉得没词儿可说了，甚至常常能够妙语惊人，这也就是积累的结果——拥有渊博的知识。

要有远见卓识

说到远见卓识,这其实是演讲者、交谈者、论辩者必须具备的一种素质,当然善辩的律师更应该具备这种素质。因为我们不管是演讲,还是谈话、论辩,面对的都是人,或是广大的听众,或是单个的个人。但不论是人多,还是人少,谁都不愿意去浪费时间听那些老掉了牙的、人人皆知的陈词滥调。如果你总是人云亦云,从没有自己的见解、自己的观点,那么你永远也不会成为一名受人尊敬、受人欢迎的演讲者、谈话者、论辩者,也不会成为一名大律师。你永远不可能征服你的听众。而要想自己的见识超群、见解独到,就要站得高、看得远、高瞻远瞩,言别人之未言,说别人之难说。不过,有一点是我们应该清楚,千万不要去追求华而不实的东西,决不要去哗众取宠,因为那样可能会适得其反。

较强的应变能力

说到应变能力,我们就来看这样一个例子:有一次,著名相声演员马季到湖北省黄石市演出。在他表演之前,有一位演员错把"黄石市"说成了"黄石县",引起了观众的哄笑。在笑声中,马季登台演出。他张口就说:"今天,我有幸来到黄石省演出……"这话把哄笑中的观众弄糊涂了。正当大家窃窃私语时,马季解释道:"方才,我们的一位演员把黄石市说成县,降了一级。我在这里当然要说成省,给提上一级,这样一降一提,哈,就平啦!"就这样短短的几句话,引得全场哄堂大笑,马季机智巧妙

地给圆了场,使演出得以顺利进行。

我们不难看出,马季之所以能够给圆场,关键还在于他有较强的应变能力。一个艺术家如此,一个演讲者、谈话者、论辩者也是如此。我们无论是演讲、谈话,还是论辩,都是在与听众进行感情交流,在进行信息传递。这样就需要我们在演讲、谈话、论辩的过程中随时地注意对方的变化,观察对方的表情,掌握听众的情绪,并要根据听众的反馈及时调整我们演讲、谈话、论辩的内容及角度,把听众不愿听而你又打算讲的东西删掉,加进一些听众感兴趣的内容,而这些如果没有较强的应变能力是做不到的。

一定的记忆能力

记忆能力对演讲者、谈话者、论辩者来说,它的重要性是不言而喻的。我们的律师在法庭上给当事人作辩护时,辩护词包括辩论的一些内容都是需要记忆的,通过记忆把辩护的内容储存在大脑中,在与对方的辩护律师辩论时才能张口即来,滔滔不绝。假如你记忆力不够强,一到法庭上就紧张,就会丢三落四,甚至张口结舌。

另外,我们在积累知识时也需要具有较强的记忆力,不然,打开书一清二楚,合上书又忘得一干二净,这是不行的。

你要清楚,培养记忆力不下苦功夫是不行的。所以我们一定要抓紧时间,培养和加强自己的记忆力。记忆的方法很多,我们可以从学习中寻找、总结一些记忆规律,供自己使用。而且,我们也可以学习、借鉴他人的成功方法,比如形象记忆法、数字

记忆法、联想记忆法等。总而言之，我们也只有过目成诵，才可能出口成章。

持之以恒的毅力

看了上面几点，有的律师可能要这样说："练口才还这么难呀！咱也不具备这些素质，口才也练不成了，不用白费劲了！"如果你要这样说，那你就错了！以上我们谈的几种练口才的必备素质，是必备的。但并不是天生的，不是与生俱来的，而是靠后天的苦学、苦练得来的。

有一句名言为"书山有路勤为径，学海无涯苦作舟"。西方也有一句格言为"诗人是先天的，演说家是后天的"。确实，要练就一副悬河之口，非下一番苦工夫不可。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女，更是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口才。肖楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，他每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作，经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也很快提高了。1926 年，他年方三十，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的"辩才"。他从小就注意培养自己的口才，学习普通话，他还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的"口舌"。

所以好口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来

的。律师要利用各种场合把自己的口才练好，其实很多事情都是相通的，有了好口才，与人交流的能力强了，人脉资源自然也就来了。

说话也要讲方法

说话的方法，可以决定人们彼此间的评价，以及人际交往的成功与否。因此，我们可以说，不论你所从事的工作是何种性质，与人说话的方法是促成事业成功的关键。一名律师在办理案件和帮人打官司时，一定要掌握说话的方法，这样才能事半功倍。

说话的内容固然相当重要，但是别人的评价好坏与否，自己给人的印象如何，以及人们彼此之间的接触和联系，全靠说话的方法而定。

人们都知道，同样的一件事情常有种种不同的表现方式，诸如它所影射的含义，它的微妙差异，以及说话时应付出多少热诚等，这些都是值得我们注意的，也是律师在和不同类型的人打交道时需要认真揣摩的。因此，在说话之前，应该先仔细考虑说话时应具备的态度和如何连贯自己的思想等问题，这并不是一件浪费时间而毫无意义的事情。

说话的方法同时也可以决定我们是否能把该强调的重点明确地表示出来。有时候我们轻松自在地说话，能把重点强调出来，心平气和地说话，也一样能给对方留下深刻的印象。有冒犯我们的态度近似保守和畏缩，却也能充分地表达意愿。这种种

意料不到的结果是因为我们将说话时的心情,毫无保留地表露在交谈之中。如果能够始终保持愉快的心情与人交往,就定能深受人们的好评;反之,如果说话时喜欢装模作样、骄纵蛮横,别人一定认为你自命不凡、优越感太强。如果说话时话中带刺,具有强烈的攻击性,那么你一定会招致别人的极端厌恶。

总之,一个能与任何人和睦相处的律师,应该是十分优秀的。看一看那些有所成就的律师,几乎每一个都具有能与任何人融洽相处的优点。也就是说,他们不论和谁说话都能使对方专心致志地聆听,都能使完全被他的人品和思想所吸引。

说话要有清晰的条理,这是不容忽视的重要问题。通过说话不但可以表现一个人的工作能力,其他与之相关的诸如教育程度、知识水平、嗜好以及对当前问题的分析能力等,都能从中一一显露出来。

懂得说话的方法,就能判断自己的想法是否合情合理,同时也能让别人对自己有一个深刻的印象。如此日积月累,自然能在人群中树立起自己良好的声誉。当然,这和事业的成败有着密不可分的关系。

在生活中,人与人之间交流是避免不了的,同时说话的双方彼此都希望对方能对自己实话实说。但在某些特定的场合和情况下,如顾及面子、自尊,以及出于保密等,这种实话实说往往会令人尴尬,或伤人自尊,或引发不必要的矛盾。

因此,实话是应该说的,但更应该巧说。那么怎样才能把实话说巧,说得让人听了顺耳,欣然接受呢?这里介绍几种方法,可以供你参考。

由此及彼肚里明

当两个人的意见发生分歧的时候,如果实话"实说"直接反驳就有可能伤了和气,影响团结。

这个时候就需要采取这种方法,因为这样可能避免一些不必要的麻烦。这里就有这样一个例子:一次事故中,某律师事务所的主任老张左手指受了重伤被送往医院治疗,副主任老夏来病房看望时,谈到刚到律师事务所上班的小李和小王,两个年轻人业务水平较强,但组织纪律观念较差,想让他们下岗一事。老张当时没有表态,只是突然捧着手"哎哟哎哟"大叫。老夏忙问:"疼了吧。"老张说:"可不是,实在太疼了,干脆把手锯掉算了。"老夏一听忙说:"老张,你是不是疼糊涂了,怎么手指受了伤就想把手给锯掉呢。"老张说:"你说得很有道理,看来有时候,我们看问题,往往因注重了一方面而忽视了另一方面哪。老夏,我这手受了伤需要治疗,那小王和小李……"老夏一下子听出老张的"弦外之音",忙说:"老张,谢谢你开导我,小王和小李的事我知道该怎么处理了。"

老张把手有病需要治疗类比人有缺点要改正,巧妙地把用人和治病结合了起来,既没因直接反对老夏伤和气,维护了和副主任之间的团结,又成功地解决了问题,实在是高!

抓住心理达目的

这一点的重点就是要抓住人的心理,从而运用激将的方法,进而达到自己真实的目的。一位穿着华贵的妇女走进时装店,

对一套时装很感兴趣,但又觉得价格昂贵,犹豫不决。这时,一位营业员走了过来对她说,某某女部长刚才也看好了这套时装,和她一样也觉得这件时装有点贵,刚刚离开。于是这位夫人当即买下了这套时装。这位营业员能让这位夫人买下时装,正是巧妙地抓住了这位夫人"自己所见与部长略同"和"部长嫌贵没买,她要和部长攀比"的心理,用激将的方法巧妙达到了让夫人买下时装的目的。

藏而不露巧表达

就是运用多义词的不同意思来委婉曲折地表明自己要说的大实话。林肯当总统期间,有人向他引荐某人为阁员,由于林肯早就知道该人品行不好,所以一直没有同意。一次,朋友生气地问他怎么到现在还没结果。林肯说,我不喜欢他那副"长相"。朋友一惊道:"什么!那你也未免太严厉了吧,'长相'是父母生就的,也怨不得他呀!"林肯说:"不,一个人超过四十岁就应该对他脸上那副'长相'负责了。"朋友当即就听出了林肯的话中话,再也没有说什么。很显然,这里林肯所说的"长相"和他朋友所说的"长相",根本不是一回事。林肯巧妙地利用词语的歧义性,道出了他"这个人品行道德差,我不同意他做阁员"这句大实话,既维护了朋友的面子,又达到了自己的目的。

说话也是一门艺术,也要讲究方法,方法对了,自然会收到好的效果。所谓"良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒",说的正是这个道理。有很多人,说话的立足点和出发点本来是不错的,但由于不注意说话艺术,往往导致无谓的误解和争端,甚至影响团

结，这样就不应该了。懂得说话的艺术，掌握说话的方法，是人际关系中的大学问，它能够让你在人际交往中得心应手，发挥自如。

把话说“活”了

有这样一句话：“看什么人，说什么话。”在生活当中，每个人也都是不一样的。因此，人们就存在心理特点、脾气秉性、语言习惯等方面的不同。也正是由于这个原因，决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以，不能用统一的通用的标准语的说话方式来和他们交流。律师在办案过程中，会遇到各式各样的人，把话说活了，才能好办事。

若对方是办事严谨、诚实、老练的人，而他最喜欢听流利而稳重的话。这时，你说话时就要注意态度尊敬，既不能高谈阔论，也不可婉转如簧。而应忠实见长，朴实无华，直而不曲。这样话语虽简单，但言必中的，给人以老实敦厚的印象。

若对方是学识渊博的高雅之士，他可能崇尚旁征博引而少芜杂的言辩。你不妨从理论问题谈起，引经据典，纵横交错，使谈话富有哲理色彩。但言辞应表现出含蓄和文雅，显得谦虚而又好学上进。

若对方性情豪放、粗犷，则他喜欢听耿直、爽快的话。那么你就应忠诚、坦白，知无不言、言无不尽，对美丑、善恶的爱憎要强烈分明。

总之，与不同的人谈话，就要采用不同的方式。因人而异，

才能做到把话说活。

语言是门艺术,所以说话要讲点艺术。下面给你讲的这个故事,你读后或许会体会到说话的艺术性。

一座小城突然遭遇一场暴风雨的袭击,许多居民家里停电。王律师家也不例外。

一连停电三天,供电所却没有人来上门修理。王律师的妻子有点沉不住气了,埋怨他也不找个熟人赶紧修一下。王律师冥思苦想,也没有想出一个供电部门的熟人。但又不甘心,就对老婆说:"找什么熟人呀?打个电话不就行了。"说着拿起电话,"喂,供电所吗?我是西四胡同的居民,我们家停电好几天了……"没等他说完,对方就说:"你等着吧,全城停电300多家呢,反正也得一家一家地修!"说着对方就把电话挂了。妻子白了他一眼,一脸的嘲弄。

眼看着周围的邻居都修好了电,王律师心里是又急、又气、又无奈。一天中午,王律师的朋友李东到他们家去玩。闲谈中,王律师把停电的烦恼告诉了李东,并且把他打电话的事情也说了一遍。李东听完以后就笑了,他说:"你那样说,谁会提前给你修呀?我打个电话试试。"

很快,电话接通了:"供电所吗?我这里停电了……"李东刚开口,就传来对方不耐烦的声音:"知道了,知道了,再等几天!"李东又说:"好的,谢谢你,不过我还是先说一下我的地址,你登记一下,好吗?"对方仍有些不耐烦:"行,你说吧。"于是李东大声说:"咱们区主管工业的王区长家你知道吧,我家就在他家的东侧,中间隔一个马路。也就是市人大徐主任家以

西100米那个胡同，政协孙主席家以北100米，市公安局长新开的那个门市往里走，对对，我的门牌号是88号，好好，谢谢你，再见。”

李东放下电话，王律师却半信半疑。谁知道，不到两个小时，王律师家的电扇就转了起来。李东对他说：“以后说话要讲点艺术，懂吗？”难道不是吗？现在的社会，势利小人太多了，你不这么说不行，所以学会说话是至关重要的。

“遇物加钱”与“逢人减岁”是言语交际中针对人们的普遍心理而采用的两种投其所好、讨人喜欢的说话技巧。

遇物加钱，是指在品评别人所购物品时，对其价格故意高估，从而使对方高兴，求得更好的心理相容。买东西在我们的日常生活中是比较常见的。那些善于购物者就能购得“物美价廉”的东西。他们所具有的能力，是精明人的一种象征。虽然我们不会，也不可能都是善于购物者，但我们还是希望我们的购物能力能得到别人的认可。因此，当我们买了一件物品之后，如果自己花一百元，别人认为只需六十元时，我们就会有一种失落感，觉得自己不会买东西。但当我们花了六十元，别人认为需要一百元时，我们则有一种兴奋感，很会买东西。由于有这种购物心态的存在，“遇物加钱”这种说话技巧也就有了用武之地。如果你的好朋友买了一套样式挺不错的西服，你却知道市场行情，这种衣服两三百元完全可以买下。于是你在品评时说：“这套西服不错，恐怕得四五百元吧？”那朋友一听准会高兴地说：“老兄说错了，我二百元就买下啦！”

这样的说法就很有技巧性，在你不知道别人花了多少钱买

下这套衣服的情况下故意说高衣服的价格,使对方产生成就感,当然使得对方高兴。

遇物加钱法很能讨对方欢心,操作起来也很简单:对其价格高估就行了。当然“价格高估”也需注意,一要对物价心里有底,二不能过分高估,否则就收不到好的效果了。

逢人减岁,这种方法只适用于成年人(特别是中老年人);相反,对于幼儿、少年,用“逢人添岁”(年龄往大处说)的方法效果较好,因为他们有一种渴望成年的心理。每个人都要经历从年轻到年老的过程。芸芸众生,都不过是大千世界的匆匆过客。然而谁都希望自己永远年轻,不愿过早老去。因此,成年人对自己的年龄非常敏感,尤其是女性。如果一位三十出头的女士被看作中年人,她会高兴吗?

由于成年人普遍存在这种怕老心理,所以“逢人减岁”就成了讨人喜欢的说话技巧了。这种技巧的特征在于把对方的年龄尽量往小处说,从而使对方觉得自己显得年轻,保养有方等,产生一种心理上的满足。比如一个三十多岁的人,你说他看上去只有二十多岁,一个六十多岁的人,你说他看上去只有四五十岁。这种“美丽的谎言”,对方是不会认为你缺乏眼力,对你产生反感。相反,他会对你产生好感,形成心理相容。

以上所说的遇物加钱,逢人减岁,说穿了就是一种投其所好。但是只要我们的目的光明正大,这种投其所好,对自己、别人和社会都会百利而无一害,能给对方、给社会带来欢乐。至多只能说它们是“美丽的谎言”、“无害的阴谋”,“于人方便就是于己方便”,我们何乐而不为呢?

会说话与不会说话，结果是截然不同的，做个会说话的律师，对增加自身的人脉资源只有好处。从现在起，努力让自己成为一个语言大师吧！



第八章

特殊手段的特殊用法

律师在人际交往中，会遇到一些特殊的场合，比如职场上的应酬、与上司下属相处的艺术、送礼的学问，等等。既然是特殊的场合就应该用特殊的手段解决。这些特殊手段的使用方法，是每位律师的必修课。

送礼的艺术和原则

送礼，对于现在的社会来说，是一门很深的学问。送礼送得恰当的话，会收到非常好的成效，它不仅让受礼人接受得轻松、愉快，而且送礼者自己也会很开心。但是这里需要特别指出的是，律师送礼一定要把握原则，否则于情于理都说不过去。

挑选称心如意的礼物需要考虑的因素很多。一般而言，第一要看赠送对象的年龄、身份、地位；第二要看赠送者本人的情况及其与赠送对象的关系与感情；第三要看赠送的场合与时机；第四就要看赠送者自己的经济实力了，超出自己所能承受范围

的送礼行为，即使让受礼者很高兴，但就赠送者来说，送礼时愉悦对方的快感可能会大大降低。通常，对于赠送对象的兴趣、爱好和志向也应在考虑之列。比如，对于喜爱古玩字画的朋友，你可以送他一本他心仪已久的名人字画，这远比送贵重的电器、营养品好得多，此谓投其所好。注重挑选礼品的细节及选择最佳的时机、场合送礼也是很重要的。所以，如果处理得好，是能够取得意想不到的效果的。

赠送礼品的意义就是要让受礼的人惊喜，赞赏是所有送礼人的一个心愿。礼品是感情的一个载体，一个人要学会因人、因事、因地而施礼，因为这也是社交礼仪的一个规范。任何礼品都表示送礼人特有心意，或酬谢或求人或联络感情，等等。所以，对于礼品的选择，也应符合这一规范要求，要针对不同的受礼品者的不同条件区别对待。你选择的礼品必须与你的心意相符，使受礼者觉得你的礼品非同寻常，倍感珍贵。

律师送礼的对象大多是亲朋好友。一般说来，对家贫者，以实惠为佳；对富裕者，以精巧为佳；对恋人、爱人、情人，以纪念性为佳；对朋友，以趣味性为佳；对老人，以实用为佳；对孩子，以启智新颖为佳；对外宾，以特色为佳。还要谨记一点的是，礼物的好坏不是用金钱来衡量的。一个好的礼物也不是说一定是价值不菲的，只要多动脑筋想，你就能够想到一种既经济又能够传递情感的礼品了。

而事实上，最好的礼品是要根据对方的兴趣爱好而选择的一种富有意义的、耐人寻味的，而且品质不凡却不显山露水的一种礼品。所以，选择礼品的时候要考虑到它的思想性、艺术性、

趣味性、纪念性等多方面的因素，力求达到别出心裁，不落俗套的效果。

当今社会，中国传统的习俗中人际交往礼尚往来，直至今日仍被公认并保留着。特别是求人办事，有时确实要送人礼物。但送礼时应该想一想究竟谁才是你要送的对象。

就是说在送礼之前，一定要权衡一下，彻底地思量一下礼物轻重得当。一般地讲，礼物太轻，又意义不大，很容易让人误解为瞧不起他，尤其是对关系不算亲密的人，更是如此；而且如果礼太轻而想求别人办的事难度较大，成功的可能几乎为零。但是，礼物太贵重，又会使接受礼物的人有受贿之嫌，特别是律师，给上级、同事送礼时更应注意。除了某些爱占便宜又胆子特大的人之外，一般人就很可能婉言谢绝，或即使收下，也会付钱，要不就日后必定设法还礼，这样岂不是强迫人家消费吗？如果对方拒收，你钱已花出，留着无用，便会生出许多烦恼，就像平常人们常说的“花钱找罪受”，何苦呢。因此，以对方能够愉快接受为尺度，选择轻重适当的礼物，争取做到少花钱，多办事；多花钱，办好事。

送礼是一门特殊的艺术，它能反映出感情投资者的一种文化和教养、交际水平，还能反映出他对对方的一种了解程度、关系的远近。但有的时候也会因方法不当、时机不对、礼品不妥而事与愿违，反而人情未结，芥蒂又生，是划不来的。

所以，要思量好各位“重要人物”的作用了，看他们谁对这件事有主决定性，起裁决作用，谁是办事的关键人物就把礼物送给谁。礼物送对了，要办的事情可能也就迎刃而解了。

送礼的目的，是让收到礼物的人感到高兴，让自己所求之事得到满意的答案。这时，就真得要动动脑筋了。投其所好，这样受礼者才会为你办事。

要学会送礼，还要选择对时间、地点，更要注意场合。这样才能使人接受。送礼的场合是可以随机应变的。有很多人特别喜欢选择在晚上到对方家里，但这未必是最好的拜访时机，晚上很可能对方不在家，送去了礼物却未见到要见的人，真的是很遗憾。有时在家，但又有客人，带着礼物也不如你所愿。最好的时间就是在他(她)上班还没动身之前，这样既没有旁人的打扰，礼送到了，要办的事就可以办了。

送礼还要了解风俗禁忌。送礼前应了解受礼人的身份、爱好、民族习惯，免得送礼送出麻烦来。有位律师去医院看望病人，带去一袋苹果以示慰问，哪知引出了麻烦，正巧那位病人是上海人，上海人叫“苹果”跟“病故”二字发音相同。送去苹果岂不是咒人家病故，由于送礼人不了解情况，弄得不欢而散。鉴于此，送礼时，一定要考虑周全，以免节外生枝。例如，不要送钟，因为“钟”与“终”谐音，让人觉得不吉利；对文化素养高的知识分子你送去一幅蹩脚的书画就很没趣；给伊斯兰教徒送去有猪的形象做装饰图案的礼品，可能会让人轰出来。

在现实生活中，因为律师的不正当行为，助长了司法不公，这种不正当行为当然是律师送礼。如果律师少一些不正当行为，如果当事人的代理律师都不向办案法官请客送礼，在排除掉其他因素外，法官公正审理判决案件的可能性就会大大提高。

但是，现在不少律师都在努力地与法官拉关系，套近乎，交

朋友，他们信奉的是关系哲学，总觉得认识法官就好办事；并且在与当事人交谈中，总是迎合当事人有关系才能打赢官司的心理，炫耀或者吹牛自己认识法院的某法官，而且怂恿当事人给法官请客送礼，或者给当事人讲自己还能打点法院，让当事人多给钱。律师的这些行为，不仅助长了当事人的靠关系打官司的心理，而且也的确助长和推动了司法腐败风气的蔓延滋长。

律师送礼切不可走误区，这些只是沟通人脉的一种手段罢了，所以律师在送礼时要把握分寸。

与上司相处的小窍门

初入律师界的年轻律师们都有自己的上司，在日常的工作中，总避免不了与他们打交道，我们可以把与上司相处作为一个特殊的场合来看待，那么就得用特别的办法和原则搞好与他们的关系。以下的原则可以是你与上司相处的参考。

了解上司的为人

如果你不了解上司的为人、喜好、个性，只顾挥汗如雨的埋头苦干，工作再怎么出色也是得不到上司的赏识和认同的。在工作中多多留意一下领导的言谈举止，品味一下他的为人，不但可以减少相处过程中不必要的摩擦，还可以促进相互之间的沟通，为自己的晋升扫清障碍。

注意等级差别

由于家庭环境和社会影响，现在的年轻人很容易只把上司视为团队中与自己相同的一分子。特别是上司与自己年龄相仿，在工作交往中便更加无所顾忌。平时直呼其名，随便开玩笑，若有了什么不满也不分场合直抒胸臆。但是上司不是你的朋友，他在乎他的权威和地位，他需要别人的承认。如果你的上司还有上司，你如此“礼遇”他，他会很没面子。就算他是你的朋友，在律所也最好把你们的关系单纯为简单的上下级关系。

保持忠诚

你可以能力有限，你可以处事不够圆滑，你可以有些诸如丢三落四的小毛病，但你绝对不可以不忠诚。忠诚是上司对员工的第一要求。不要试图搞小动作，你的上司能有今天的位置说明他绝非等闲之辈，你智商再高，手段再高明，在他的经验阅历面前也不过是小儿科。

及时完成工作

职员的天职就是工作。如果没有完成上司交给你的任务，不管有什么客观因素，别试图在心存不快的上司面前解释什么，没有做好本职工作，任何理由都不是理由，因为上司关心的只是事情的结果。工作没做好，你的解释只会让他更加反感。如果确实是上司的安排有问题，你可以事后委婉地提出，但千万不要把它作为拖延工作的理由。

敏感上司的动机

上司的不同命令下达方法可能暗含不同的目的:吩咐,意即要求下属严格执行,不得另行提出建议及加上自己的判断;请托,给予下属若干自由裁量的空间,大方向不得更改;征询,欲使下属产生强烈的意愿和责任感,对他极为青睐;暗示,面对能力强的下属,有意培养对方的能力。所以,当你接受一个任务时,用点心,不要辜负领导的美意,错失良机。

小处不可随便

注意自己的言谈举止和工作中的细节问题,越是随意的场合越要加以小心;当事人无心,旁观者有意。很多上司都信奉"见微知著"的四字箴言,认为这些生活中的旁枝末节将暴露一个人太多的秘密——潜意识的行为是很难伪装的。比如,文案的摆放显示了你做事的条理性和缜密度,发言的音量说明了你的自信心如何,酒会上行为是的否得体暴露了你的个人修养与自制力,等等。

不要委曲求全

涉世之初,我们被告诫"忍一时风平浪静,退一步海阔天空",总想委曲求全,即使被领导冤枉骂得狗血淋头也固守沉默是金,大不了背地里痛骂一场。可委曲能求全吗?NO!一方面你的"大度"掩盖了律所内部真正存在的问题,另一方面会让上司误解你的能力甚至是人品,你的无言使他对自己的判断更加

深信不疑:他理亏所以无话可说!既然于公于私都无益,你还不如找机会解释清楚,比如写封信。

要有团队精神

没有一个上司喜欢害群之马,因为是他所服务的团队给了他威严、权利和成就感。没有整个团队的成长,他的事业就失去了依托。不要只想着怎样讨上司喜欢,要和你的同事融洽相处,别搞个人主义,孤胆英雄只有在影视作品里才有人赏识,在现实生活中却让所有的人嫉恨。如果你不打算做个自由职业者,除了融入集体,别无选择。

讲究战术

提出一个论据充分、理由合理的方案更能让上司轻易的接受;不要直接否定上司提出的方案,而是尽量地对这个方案多提些建设性意见,这不仅能体现你的工作能力,更有助于你提升你的个人形象;在适当的场合中,愿意优雅地告诫上司“皇帝没穿衣服”的下属,最终会比只晓得献媚而使上司作出愚蠢决策的下属的境遇要好得多。

解决好自己分内的问题

解决好自己面临的困难,有助于提高你的工作技能,打开工作的局面,同时也会提高你在上司心目中的地位。

维护上司的形象

良好的形象是上司经营管理的核心和灵魂。你应常向他介绍新的情况,使他掌握自己工作领域的动态和现状。不过,这一切应在开会之前向他汇报,让他在会上谈出来,而不是由你在开会时大声炫耀。

积极工作

成功的上司更希望自己的下属是乐观主义者,所以在认真制订工作计划的同时,更要少用"困难"、"危机"、"挫折"等术语,以免引起上司的反感。

信守诺言

如果你的长处超过你的上司,他是会容忍你的。因为他们最讨厌的是不可靠、没有信誉的下属。

与上司保持良好的关系

与上司保持良好的关系,与你富有创造性、富有成效的工作是相一致的,你能够尽职尽责,就是为上司做了最好的事情。我们在工作中免不了会和上级有一些分歧和冲突。良好的冲突应付方式可以使你的建议被采纳,化解与上级的矛盾,获得上级的理解和支持,有左右逢源的感觉。否则可能导致和上级关系紧张,产生焦虑、压抑和无助感。个体处理冲突的方式大体上有三种倾向:非抗争型、解决问题型和控制型。

其实，和上司相处有许多学问，律师在和上司交往的过程中掌握一些小窍门，不仅能赢得上司的青睐，还可以赢得好名声。

借助名人效应

律师在日常生活和办案过程中经常会与名人打交道，如果能借名人的光，和名人结下友谊，借助名人效应，那么对自己以后的职业生涯会大有帮助。借助名人效应，利用名人的关系，提高自己的社会知名度，是律师增加人脉资源的一条好办法。

因为知名人物无论地位、财富都高于一般人，因此，结交名人要讲究策略与方式。其中需要注意以下几点：

如果你有机会，与名人见面时，最重要的便是如何制造一种深刻的印象。

例如，在听名人讲座时，你一定要选择一个与名人尽可能近的位置，以便他能发现你，并且一有机会便可搭上关系。

同时，着装要表现个性、特色，使人一目了然。因为与人第一次交往，别人往往是从服饰上得来第一印象。

要针对名人关注的事予以刺激，要尽快发现对方关心、注意何事，找到适当的话题，抓住对方的注意力，刺激对方对自己的兴趣，话语要力求简洁、有独创性，使对方产生震撼，留下较为深刻的第一印象。

了解和熟悉名人的各种关系是与名人结交的基础。

千万别把知名人士当神敬，他们也是人，有各种社会关系，有各种各样的业务工作，也有各种各样的喜好、性格特征。特别

是现代媒体,经常报道一些名人的情况,从中你定会了解他们的许多信息。

结交知名人士,你可以从他的历史上认识他,包括他的过去、他的经历、他的祖辈、父辈,也可以从他的亲属、他的朋友、他的子女那儿认识并了解他。

从知名人士的专业、业务工作上了解对方也是一条好途径。例如,律师界名士,他的律师事务所主要代理哪方面的案件、他的律师事务所规模有多大、有哪些具有轰动性的案件,等等。

从知名人士的兴趣爱好上了解对方。他喜好什么运动、什么物品、什么性格的人,他喜欢或经常参加什么聚会,他休闲、娱乐的方式有哪些。

有的律师善于巧借关系贴近名人,这也是个好办法,因为有时你和名人之间有距离,况且名人也不容易接近,了解了名人的各种关系,你才有可能设法通过这些关系去认识名人。一定要重视各种关系的作用,即使是名人身边的家政保姆、服务人员,说不定也能替你引见呢。因此,你要做个有心人,多动脑筋锲而不舍,就像攀岩运动,寻找到一切可以借助的点,向人生顶峰挺进。要利用各种名人关系,或托人引见,或写信函请转交,或请人推荐等,总会有成效。

俗话说爱才之心,人皆有之。你自身有没有可以引起名人注意的良好品质,有没有才华是与知名人士结交的关键。各种关系只能是个渠道,使你能进入名人的圈子,而能不能进一步得到他们的提携、指引、帮助,这就需要你自己拿出一番真功夫来。

那些追星族一样的崇拜者,在接近名人之后,除了请他签个

名、合个影，不可能再得到什么。倘若你是指望名人为你的成功助一臂之力，就得首先在与名人相关的专业上下功夫，几番磨炼后，拿出点这方面的真东西向他们请教，和他们探讨，一旦他发现你是个可塑的苗子或人才，没准会爱才心切，主动为你提供很多宝贵的帮助和机会呢。

阿克小时候就特别喜欢和同龄的孩子“斗嘴”，说的委婉一点就是善于辩论，父母、老师也觉得这孩子长达后能成为一名大律师。阿克大学学的是法律专业，眼看就要毕业了，工作还没有着落。这时他别出心裁，写了一本关于法律诉讼的书，自己送到一家出版社后，编辑没怎么看得上眼，就退了回来。

阿克并不灰心。他开始动心思寻找打开出版大门的钥匙。于是，通过老师介绍，阿克认识了某位知名作家。想不到作家仔细阅读了他的作品后，大加赞赏，略作了修改之后，便向一家出版社举荐。最后，阿克的处女作顺利出版，在读者中引起了强烈反响。凭借着这本书，他顺利地找到了工作，如果说阿克的成功是他写了一本书，那么他更幸运的是认识了一位名人。

由此可见，与名人交往不可流于形式，你要拿出真东西来，靠名人的臂膀去跨向成功之门！

有才华是好事，还要设法获得名人青睐，展示非凡的学识才干可以使你赢得名人青睐。名人一般都喜才、爱才。如果你一贯表现出对他意见的赞同，不敢表现自己独特的见解，他可能会对你产生反感。因此，适当表现自己的独特见解，才会受到喜爱。当然，你不能表现得太过锋芒毕露，让人一见就觉得有喧宾夺主之感。

赠送别出心裁的礼品是联系名人情感的重要方式。这要针对名人的具体情况,不能千篇一律。不一定昂贵的就是好礼品,要赠送就要送他特别喜爱的礼物。同时在赠选方式上也要独具匠心,包装样式、赠送仪式都要显得与众不同。有时,你不妨请他(她)的太太(老公)转交,或许效果会特别的好。

写信是与名人交流思想、联系感情的一种好方式。随着通讯事业的发展,很多人的联系方式都是通过电话、手机、网络等,很少再有以书信交流的方式了。其实,人人都希望有一位朋友悄悄跟自己说话,书信便是最好的方式。在书信里你不必有过多顾虑,敞开心扉与之交流吧。也许,你只花几分钟,相当于同他交流几小时呢。因为,书信能够给人一种充分的想象空间。当然要注意,书信的字不能太潦草,也不能用印刷品,否则让人觉得很不真诚。

只要有成功的决心,并且方法得当,你总能获得结交名人的机会,并得到他们的支持与帮助。总之,只要你先从以上几方面去了解知名人士,总会发现一些与其结识的机会。一位律师如果多认识几位名人,总会对自己的工作有好处,如果能够得到他们的帮助,那样就更完美了。

沉默不是软弱

朱自清先生曾说过"沉默是一种处世哲学,用得好时,又是一种艺术"。

卡莱尔有一句名言:"雄辩是银,沉默是金。"沉默是金,这话

真是精彩极了，但必需的前提是：懂得沉默。就一般情况而言，还是雄辩是金，沉默是银。因为人人都会沉默，却并非人人都可以雄辩。

沉默也是一种语言。能够用沉默这种语言交谈的人，不是由于聪睿，便是由于默契。

如果说喧嚣属于白天，死寂属于夜晚，那么沉默则属于黄昏。对于不懂沉默的人来说，沉默什么也不是；对于懂得沉默的人来说，沉默是一道非常富有魅力的风景线。

沉默可以是一种默许，沉默也可以是一种无奈，沉默还可以是一种轻蔑或愤怒。一个习惯于沉默的群体或民族多半是不幸的。

对于一件事物，过于精通或过于外行都容易导致沉默。精通者懒得说，外行者不会说。喜欢滔滔不绝的人，常常是对此事物有一知半解的人，他既有兴致，又不会是一无所知。

沉默常常是感情到了极致的一种表现。极端的喜悦和极端的愤慨都会造成一时的沉默。太高兴了，语言便显得苍白；太愤慨了，语言便显得无力。于是，这样的情景出现了：在最不想沉默的时候偏偏却最沉默。

有一些话，是不能够用言语表达的，一经用言语表达，其中的韵味便荡然无存。在特定的场合下，沉默比语言更有说服力。

学会用沉默的方式表达自己的思想和感情，就是学会悄悄地走入对方的心灵。当你真的走入了对方的心灵，把你身后的门轻轻关上的很可能不是你，而是对方。

在社会交往活动中，律师学会掌握沉默的技巧，有时候是一

种更高明的策略。沉默往往比主动攻击、千言万语更有用,更能增强对别人的影响力。

律师从业的一生谁都难免要遇上难堪的误解,遭到他人不公正的批评甚至辱骂,但要记住:不要让对方一句不公正的批评或难听的辱骂,变得和对方一样失去理智。冷静下来,用沉默化解难堪!

小律师张浩曾受到一位同事的辱骂,心中非常愤慨。在回家的路上,装着满肚子的火气,想着如何回报这位辱骂者。无意之间他走进路边的玩具店,看见两个小学生指着一个存钱用的瓷人评头论足。遗憾的是他们对瓷人的夸张造型并不理解,可是瓷人坐在货架上对那些无知的指责无动于衷。小张望着这个瓷人,只觉得自己滑稽可笑,受点委屈连一个存钱用的瓷人都不如,还算什么男子汉大丈夫!这么一想,满肚子火气一下子不知跑到哪儿去了。他对这个过去不屑一瞥的瓷人产生了好感,便掏钱买了一个,毕竟瓷人还有存钱的功能。天津人有句老话:"生气不如攒钱。"是的,一个人把宝贵的精力,宝贵的时间放在生闲气上不值得。

对于外界的打击辱骂,也许我们还达不到所谓"爱敌人"的修养程度,但至少也应该爱惜自己,不要让他人来影响你的情绪和健康。

德国的哲学家康德则说:"生气是拿别人的错误惩罚自己。"

而英国伟大的戏剧家莎士比亚说:"不要为了敌人而过度燃烧心中之火,否则会烧焦自己的身体。"

有关专家认为,长期积怨不但使自己面孔僵硬而多皱,还会

引起过度紧张和心脏病。

二十世纪三四十年代,一直敏于行、讷于言的巴金先生,也曾受过无聊小报、社会小人的谣言攻击。巴金先生有一句斩钉截铁的话:“我唯一的态度,就是不理!”因为受害者若起而反击,“小人”反倒高兴了,以为他们编造的谣言发生了作用。

精通哲学、文学和历史学的胡适先生曾在致杨杏佛的信中写道:“我受了十余年的骂,从来不怨恨骂我的人。有时他们骂的不中肯,我反替他们着急。有时他们骂的太过火,反而有损骂者自己的人格,我更替他们不安。如果骂我而使骂者有益,便是我间接于他有恩了,我自然很情愿挨骂。”

巴金、胡适面对他人的辱骂所表现出的平静、幽默、宽容,不失为排除心理困扰的妙药良方。

无论面对多么卑鄙、恶毒、残酷的批评或辱骂,你千万不要变得像对方一样失去理智。获胜的唯一战术,就是保持沉默,不和别人发生正面冲突,就连多余的解释也没有必要。因为在这种情况下,相互争吵辱骂,既不会给任何一方带来快乐,也不会给任何一方带来胜利,只会带来更大的烦恼,更大的怨恨,更大的伤害。退一步讲,在对骂中没有占上风的一方,当众出丑,带来的只是对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方,虽然把对方骂得体无完肤,又能怎么样?只能加深对立情绪,加深对方的怨恨,在旁观者的眼里也不过是一只好斗的公鸡罢了。

有的律师在自己的博客上写道,自己受了委屈或受到他人的误解,总想当时解释清楚,通过解释去化解矛盾,洗刷自己的清白。其实这时最好不要去解释,最佳的办法还是保持沉默。

因为这时的解释是杯水车薪,是不起任何作用的。比如,有人说他丢了钱包,你能解释清楚不是你偷的。有人背后议论你是"白痴"是"骗子",你听了能解释清楚你不是"白痴"不是"骗子"?诸如此类的解释,越解释越对自己不利。无论何时都要记住:聒噪不如沉默,息谤得于无言。

在社会交往活动中,学会掌握沉默的技巧,有时候是一种更高明的策略。沉默往往比主动攻击、千言万语更有用,更能增强对别人的影响力。

善良的谎言也美丽

善良的谎言在人际交往中几乎是不可缺少的。有些律师宣布自己从来不说谎言,这句话本身就一定是谎言。任何一个人获悉亲戚病重或朋友遭难,就会时常说一些与实际情况完全不符的谎言。在这个意义上讲,世界上没有不说谎言的人,当然,也包括律师。

因此,诚实要看什么时间、什么地点、面对什么人、讲述什么事情。俗话说:"适当的谎言是权宜之计。"由此可知,在某些场合还是有说谎的必要的,这种例子,随处可见。有时,谎言不一定全是坏话。人与人相处是没有绝对诚实的,有时谎言和假象更能促进友情和爱情。善良的谎言,有时胜过不该说的真话。

有这样一个故事,从前,有一个人爱说大实话,什么事情他都照实说,但是人们都不喜欢他,所以,他总是找不到工作。这样,他变得一贫如洗,无处栖身。最后,修道院长认为应该尊重

“热爱真理，说实话的人”，于是，把老实人留了下来。

不久，修道院长让这个老实人把两头驴和一头骡子牵到集市上去卖。老实人在买主面前只讲大实话：“尾巴断了的这头驴很懒。一次，长工想把它从泥里拽起来，一用劲，拽断了尾巴。这头秃驴特别倔，一步路也不想走，因为人们拿鞭子抽它抽得太多，毛都秃了。这头骡子呢，是又老又瘸。”老实人还觉得有件事不能隐瞒，便又说：“如果干得了活儿，修道院长干吗要把它们卖掉啊？”结果这些话在集市上一传开，谁也不买这些牲口了。修道院长知道这件事后对老实人发着火说：“朋友！我虽然喜欢你的老实，可是，如果老实过了度就只能是个蠢材！你爱上哪儿就上哪儿去吧！”就这样，老实人又从修道院里被赶走了。

这个故事中主人公善良的可爱，但在现实生活中，没有绝对的真实。有的时候你说出了实话可能会给自己带来麻烦，这个时候不妨说一句善意的谎言，或许结局就是另外一番景象了。在日常的交际过程中，给真实加点谎言的“作料”，往往能够迅速地拉近彼此的距离，让你们之间的交往变得更加亲切。

在工作和生活中，律师常常也会遇到类似的案例。有一次，一名律师为一位身患绝症的病人代理官司，虽然种种迹象表明，他的胜算几乎为零，但是这位律师不忍心看到将死之人再受到打击，就和对方的律师代理人及法官商量，能否对病人说句善意的谎言，以便他平静地度过一生最后的时光。虽然这位律师的请求有些不合常理，但法院最后还是同意了他的建议，当那位身患绝症的病人得知自己“胜诉”后，面带微笑离开了人世。

那位律师善良的谎言，其用心当然也是善良的，即为减轻不

幸者的精神痛苦，帮助不幸者重振生活的勇气。当事人以后明白了真相，只会感激，不会埋怨。即使当时半信半疑，甚至明知是谎话，通情达理者仍感到温暖、宽慰。因为他是被关怀、爱护，而不是被欺骗、愚弄。明知会加重对方的精神痛苦，仍要以真话相告，如不算坏话，也该算蠢话。即使不怀恶意，至少也是不明智的。

当然，社交生活中真话应该永远占主导地位。只有万不得已时，才用善良的谎言安慰人。律师在办案中还是应该以说真话为主，不到万不得已不可说谎，即使说谎也应该是善意的，以不影响司法公正为前提。

